



МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

**«ЭКОНОМИКА:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИЧЕСКИЕ  
АСПЕКТЫ»**

Новосибирск, 2013 г.

УДК 33.07  
ББК 65.050  
Э40

**Э40 «Экономика: теория и практические аспекты»:** материалы международной заочной научно-практической конференции. (30 января 2013 г.) — Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — 184 с.

ISBN 978-5-4379-0183-0

Сборник трудов международной заочной научно-практической конференции «Экономика: теория и практические аспекты» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной экономики и менеджмента.

Данное издание будет полезно аспирантам, студентам, исследователям в области практической экономики и менеджмента и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития данного направления науки.

Рецензенты:

- Елисеев Дмитрий Викторович, кандидат технических наук, доцент Института развития дополнительного профессионального образования
- Леонидова Галина Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент, заведующий лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН Института социально-экономического развития территорий РАН;
- Наконечный Дмитрий Иванович бизнес-консультант, преподаватель программ MBA Плехановской школы бизнеса “Integral”.
- Толстолесова Людмила Анатольевна - кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета

ISBN 978-5-4379-0183-0

ББК 65.050

© НП «СибАК», 2013 г.

## **Оглавление**

<b>Секция 1. Банковское и страховое дело</b>	<b>7</b>
ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ Крупенко Юлия Вячеславовна	7
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНО- ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Мамедов Гусейн Сулейман оглы	13
<b>Секция 2. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит</b>	<b>17</b>
ВОПРОСЫ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ТУРКМЕНИСТАНЕ Аннаоразов Аймамед Атаев Оразберды Курбанбердыевич	17
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛИЗИНГОВОГО ПРОЦЕССА Вокина Елена Борисовна	21
ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВАНИИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ Попова Алевтина Георгиевна	31
ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТЕЙ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА НДС ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ НЕ ПОДЛЕЖАЩИХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ ОПЕРАЦИЙ Шендо Владислав Геннадьевич	35
<b>Секция 3. Вопросы ценообразования в современной экономике</b>	<b>40</b>
ПРОБЛЕМЫ СНИЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН НА МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ Аубакиров Габдрашит Мусинович	40

<b>Секция 4. Инновационные подходы в современном менеджменте</b>	<b>47</b>
ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ИННОВАЦИОННЫХ ИЗДЕЛИЙ, КАК ФАКТОР УСКОРЕНИЯ ПРОЦЕССА ДИФфуЗИИ	47
Черкасов Михаил Николаевич	
<b>Секция 5. История экономических учений</b>	<b>53</b>
ВОЗМОЖНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ	53
Стратулат Владлен Георгиевич	
<b>Секция 6. Маркетинг</b>	<b>57</b>
КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ: СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИКА	57
Лукошевич Марина Андреевна	
<b>Секция 7. Проблемы макроэкономики</b>	<b>65</b>
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	65
Бондаренко Виктор Александрович	
СУЩНОСТЬ ИНФЛЯЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ПРОЯВЛЕНИЯ В РОССИИ	73
Якупов Ильшат Фанисович	
Сафиуллина Кафия Гайфулловна	
<b>Секция 8. Теория управления экономическими системами</b>	<b>78</b>
ПРОТИВОРЕЧИЯ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ	78
Харченко Дмитрий Олегович	
СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ	83
Цуприк Екатерина Георгиевна	
<b>Секция 9. Управление и развитие персонала</b>	<b>90</b>
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КРУПНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	90
Кривокубова Анна Евгеньевна	
ПОНЯТИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ	94
Никитин Сергей Александрович	

<b>Секция 10. Финансы и налоговая политика</b>	<b>100</b>
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ: ВОПРОСЫ ОБОСНОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ Ковалев Владимир Иванович	100
ОСНОВНЫЕ ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ Меннибаева Юлия Ряшитовна Ермишина Оксана Федоровна	104
ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ УКРАИНЫ Супруненко Светлана Анатолиевна	110
ВОПРОСЫ ПОСТРОЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ Щербакова Елена Михайловна	122
<b>Секция 11. Экономика и управление качеством</b>	<b>135</b>
ВОЗДЕЙСТВИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ИЗДЕЛИЯ НА ДИФфуЗИЮ ИННОВАЦИЙ Черкасов Михаил Николаевич Киндюкова Светлана Сергеевна	135
<b>Секция 12. Экономика труда и управление персоналом</b>	<b>141</b>
ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА Райымбаев Чаткал Кенейбаевич Абдрахманов Оёнбек	141
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА МОЛОДЕЖИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Телятникова Татьяна Викторовна	147
<b>Секция 13. Экономические аспекты регионального развития</b>	<b>153</b>
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСТАНА Осмонова Жылдыз Бакасовна	153

ПРАВИТЕЛЬСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИЛИ «УНИЧТОЖЕНИЕ» МИКРОБИЗНЕСА, КАК ЭЛЕМЕНТА МАЛОГО БИЗНЕСА, В АСПЕКТЕ МАЛЫХ ГОРОДОВ, НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ Пфейфер Любовь Николаевна	159
СПЕЦИФИКА РЫНКА ИНФОРМАЦИОННО- КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ Сабиров Ирек Фаридович	165
ТУРИЗМ КАК ЭЛЕМЕНТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСТАНА Сманкулова Жылдыз Джакибековна	169
РАЗВИТИЕ РЫНКА УСЛУГ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ Сокольник Инесса Владимировна	174
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Удалых Станислав Кузьмич	179

## СЕКЦИЯ 1.

### БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

#### ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Крупенко Юлия Вячеславовна*

*магистр экон. наук преподаватель ГрГУ им. Я. Купалы,  
г. Гродно, Республика Беларусь*

*E-mail: [Julia\\_kul@list.ru](mailto:Julia_kul@list.ru)*

В современных условиях финансовая устойчивость страховых компаний является важнейшим фактором, определяющим эффективность страховой деятельности, развитие страховой системы и повышение доверия к страховому бизнесу Республики Беларусь. Основные требования к обеспечению финансовой устойчивости страховщика нормативно регулируются Указом Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 530. Основными факторами финансовой устойчивости страховщиков являются: достаточный собственный капитал (включая уставный фонд), оптимальный размер обязательств (включая страховые резервы), взвешенная политика инвестирования свободных финансовых ресурсов, ограничение максимального объема ответственности, принимаемой страховщиком по одному договору страхования. Важными элементами укрепления финансовой устойчивости белорусских страховщиков, не располагающих достаточными размерами активов для принятия крупных рисков, являются перестрахование и сострахование.

В Республике Беларусь действует Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, которая является официальным документом для анализа финансового состояния предприятий [2]. Данный документ применяется в отношении юридических лиц, занимающихся на территории Республики Беларусь хозяйственной деятельностью в различных отраслях экономики независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности.

Существенным недостатком действующей Инструкции является то, что она рассчитана на использование информации, отражаемой в финансовой отчетности (Балансе организации, Отчете о прибылях и убытках, Приложении к балансу) и не учитывает специфику отраслей. В реальной действительности информация на начало и на конец отчетного периода является недостаточной для выявления зависимостей и определения конкретного месяца возникновения существенных изменений в финансовом состоянии организации-должника. Поэтому необходимо рассматривать данные в поквартальной или помесечной динамике.

Таким образом, несмотря на активное формирование в зарубежной и отечественной экономической науке теории и методики анализа финансовой устойчивости предприятий, автоматический перенос существующих методик на страховую деятельность невозможен в силу специфичности финансовых отношений в страховании.

Специфика страховой деятельности во многом опровергает общепринятые постулаты финансового менеджмента предприятий и накладывает особый отпечаток на методику финансового анализа страховых организаций. Специфику страховой деятельности, на наш взгляд, можно свести к трем составляющим:

1. отсутствие в страховой организации промышленного цикла;
2. инверсия эксплуатационного цикла страховщика, где вначале производится оплата страховой услуги, а выплата страхового возмещения только при наступлении страхового случая;
3. особенности формирования финансового потенциала, где привлеченная часть капитала в виде страховых резервов значительно преобладает над собственным капиталом страховщика.

На наш взгляд, при проведении оценки финансовой устойчивости страховой организации следует исходить из того, что понятие «финансовая устойчивость» — комплексное, вбирающее в себя не только вопросы достаточности собственного капитала, обеспеченности страховыми резервами, а также вопросы платежеспособности, ликвидности, прибыльности и рентабельности.

Специфика деятельности страховых компаний обуславливает необходимость выделения системы определенных показателей, характеризующих особенности функционирования страховщиков как финансовых институтов. Нами предлагается систематизация показателей, в рамках которой все их многообразие представлено виде общей системы абсолютных и относительных показателей.

Основной задачей анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости является количественная оценка деятельности



той или иной страховой организации. К числу этих показателей нами предлагается относить: объем страховых премий, объем страховых выплат, величина страховых резервов, величина собственного капитала страховщика. Анализ абсолютных показателей проводится в динамике по отчетным периодам деятельности страховщика. В то же время относительные показатели более точно отражают финансовую устойчивость страховой организации. К ним, нами предлагается относить показатели платежеспособности, достаточности страховых резервов, ликвидности активов и зависимости страховщика от перестрахования.

Для оценки финансовой устойчивости и платежеспособности страховщики обязаны соблюдать установленное органом страхового надзора нормативное соотношение между активами и принятыми ими страховыми обязательствами, т. е. нормативную *маржу платежеспособности*. Маржу платежеспособности можно отнести к синтетическим показателям, обобщающим ряд сторон деятельности страховщика. Однако этот показатель не является всеобъемлющим, поскольку не учитывает многие стороны деятельности страховщика. Поэтому данный показатель используется наряду с другими, характеризующими платежеспособность и обеспечивающими финансовую устойчивость страховщика. Фактический размер маржи платежеспособности страховщика рассчитывается как сумма: уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли отчетного периода и прошлых лет, уменьшенная, на сумму непокрытых убытков отчетного года и прошлых лет, задолженности акционеров по взносам в уставный капитал, собственных акций, выкупленных у акционеров, нематериальных активов, дебиторской задолженности, сроки погашения которой истекли [1].

Вторая группа относительных показателей предусматривает оценку достаточности страховых резервов. Наличие страховых резервов в предписанном размере служит гарантией платежеспособности страховщика и финансовой устойчивости проводимых страховых операций. Оценка достаточности страховых резервов можно провести по видам страхования жизни или видам страхования иным, чем страхование жизни, через одноименный коэффициент:

$$K_{\text{дср}} = \frac{CP_{\text{жс(и.жс)}}}{CII_{\text{н}}} \times 100\% , \quad (1)$$

где:  $CP_{\text{жс}}$  — резервы по страхованию жизни,

$CP_{и.ж}$  — резервы по видам страхования иным, чем страхование жизни.

$СП_{и}$  — страховые премии-нетто по страхованию жизни, страховые премии-нетто по видам страхования иным, чем страхование жизни.

Отношение суммы страховых резервов к нетто-премии по видам страхования должно быть не менее 100 %.

Следующим показателем, характеризующим финансовую устойчивость страховой организации, является коэффициент собственного капитала ( $K$ ), или коэффициент собственности:

$$K = \frac{K_c \times 100}{O + K_c}, \quad (2)$$

где:  $K_c$  — собственный капитал страховой организации,

$O$  — общая сумма обязательств, страховщика.

Коэффициент собственности определяет долю, в процентах, собственного капитала в общей величине капитала по итогу бухгалтерского баланса.

Высокий уровень коэффициента (до 100 %) характеризует финансовую независимость, устойчивость страховщика, гарантирует выполнение им обязательств перед страхователями выгодоприобретателями) — другими кредиторами.

Однако в целях повышения эффективности использования собственного капитала хозяйствующие субъекты стремятся привлечь в приемлемой величине заемные (привлеченные) средства.

Нормальным в практике зарубежных компаний, фирм считается коэффициент собственности на уровне 60—70 %.

При проведении оценки финансового состояния страховщика нами предлагается применять также коэффициент заемного капитала страховой организации ( $K_з$ ):

$$K_з = \frac{З \times 100}{З + K_c}, \quad (3)$$

где:  $З$  — заемный капитал страховой организации;

$K_c$  — собственный капитал страховщика.

Этот коэффициент выражает долю, в процентах, заемных (привлеченных) средств в общей величине используемого капитала в валюте бухгалтерского баланса.

Он является обратным показателем по отношению к коэффициенту собственного капитала. Нормальным в зарубежной практике считается коэффициент заемного капитала на уровне 30—40 %.

Для количественной оценки платежеспособности страховщика предлагается применять следующие коэффициенты:

- коэффициент общей (текущей) ликвидности  $K_{ол}$ ;
- коэффициент срочной ликвидности  $K_{сл}$ ;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами  $K_{об}$ .

Коэффициент общей (текущей) ликвидности рассчитывается путем деления оборотных активов страховой компании на сумму краткосрочных (до 1 года) обязательств. Данный коэффициент характеризует общую обеспеченность страховой компании оборотными средствами для погашения краткосрочных обязательств в течение текущего года. Если коэффициент общей (текущей) ликвидности меньше 1,0 — это свидетельствует о недостатке оборотных активов для погашения краткосрочных обязательств, о финансовом риске и возможной угрозе платежеспособности.

Коэффициент срочной ликвидности ( $K_{сл}$ ) рассчитывается по формуле:

$$K_{сл} = \frac{A_{в}}{O_{с}}, \quad (4)$$

где:  $A_{в}$  — высоколиквидные активы страховщика (денежные средства, государственные ценные бумаги, депозитные банковские вклады и другие ликвидные активы, обеспечивающие осуществление квартальных, месячных платежей (расчетов) страховой организации);

$O_{с}$  — срочные обязательства страховой компании по данному текущему кварталу, месяцу: текущие страховые выплаты; погашение кредитов и займов; расчеты с перестраховщиками и участниками совместного страхования (в том числе по соглашению о страховом пуле), бюджетом и внебюджетными фондами, прочими кредиторами.

Коэффициент срочной ликвидности показывает обеспеченность страховой организации высоколиквидными активами для выполнения своих обязательств в текущем квартале или месяце.

В случае когда  $K_{сл}$  более 1,0 страховая организация полностью обеспечена высоколиквидными активами и имеет высокий уровень платежеспособности. При  $K_{сл}$  менее 1,0 — страховая компания испытывает

недостаток средств для выполнения своих обязательств. Нормальным считается коэффициент срочной ликвидности в пределах от 1 до 2.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами рассчитывается путем деления суммы собственных оборотных средств страховой компании на оборотные активы страховой компании.

Коэффициент обеспеченности страховщика собственными оборотными средствами характеризует финансовое состояние и меру способности страховой компании рассчитываться с кредиторами за счет собственных средств. Этот коэффициент не должен быть менее 0,5.

Если  $K_{об} > 0,5$ , то страховщик без опасений обанкротиться в состоянии выполнять свои обязательства перед кредиторами. При  $K_{об} < 0,5$  наступает угроза утраты платежеспособности и вероятности банкротства.

При исследовании показателей ликвидности и платежеспособности, подразумевается, что организация находится в некоторой устойчивой среде, что при этом все остальные параметры также известны и, что особенно важно, стабильны.

Наиболее значимыми направлениями деятельности страховой организации выступают: страховая подсистема, подсистема перестрахования.

На сегодняшний день на финансовую устойчивость страховой компании влияет две группы факторов: внутренние и внешние. Основным внешним фактором выступает состояние рынка как макросистемы. К внешним факторам неэкономического характера относится прямое вмешательство государства. Поскольку государство заинтересовано в поддержании финансовой устойчивости страховых компаний, то оно регулирует процесс перестрахования посредством различных нормативно-правовых актов. При этом очень важно, чтобы страховщик мог количественно оценить необходимость перестрахования и оптимизировать размер передаваемой в перестрахование премии для повышения финансовой устойчивости.

Основные внутренние факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость, связаны непосредственно со страховой и перестраховочной деятельностью страховых организаций. С учетом специфики по заключённым договорам страхования и основываясь на статистических данных за ряд лет, страховая компания выбирает соответствующую перестраховочную защиту. В этом случае основным критерием принятия решения о выборе договора перестрахования служит увеличение финансовой устойчивости страховой компании.

В связи с этим важнейшей задачей, на наш взгляд, является определение влияния перестраховочной деятельности на финансовую устойчивость страховой организации. На сегодняшний день

в Республике Беларусь отсутствует целостная система показателей, характеризующая результаты управления финансовой устойчивостью страховщика посредством перестрахования. Сложность разработки такой системы заключается еще и в адаптации мирового опыта к отечественной практике.

### **Список литературы:**

1. Инструкция о критериях и порядке оценки платежеспособности страховых организаций и внесении изменений в Постановление Комитета по надзору за страховой деятельностью при Министерстве финансов Республики Беларусь от 13.12.2000 г. № 3: постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 10.09.2007 г. № 73. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. — Минск, 2012.
2. Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Министерства финансов и Министерства экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 г. № 140/206. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

## **ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Мамедов Гусейн Сулейман оглы*

*диссертант,*

*Азербайджанский Государственный Экономический Университет,*

*г. Баку, Азербайджан*

*E-mail: [hazar\\_baki@mail.ru](mailto:hazar_baki@mail.ru), [hazar-baki@rambler.ru](mailto:hazar-baki@rambler.ru)*

Проведенная в стране в последние годы денежная политика играла активную роль в сохранении макроэкономической устойчивости. В течении 2010 года темп роста денежной базы составил 10,0 %. Монетизация экономики продолжала увеличиваться и на конец 2010 года отношение широкой денежной массы в манатах к нефтяному

Валовому Национальному Продукту достигла 42 %. Продолжались положительные качественные изменения в структуре денежного предложения. Так, удельный вес вкладов в манатах в структуре вкладов физических лиц увеличился на 12,1 % пункта. С целью усиления дезинфляционного потенциала денежной политики с марта 2008 года курсовая политика начала осуществляется посредством двухвалютной корзины, состоящей из доллара США и Евро. Это режим повысил возможности влияния маната на средний курс (Номинальный эффективный курс) валют стран сторонников. В результате в 2008—2009 годах Номинальный эффективный курс укрепился до полной нейтрализации «импорта инфляции» из стран-сторонников [3].

Курсовая политика также обеспечила защиту стабильности на валютном рынке, курс маната по отношению к доллару США в 2008—2009 году укрепился в 5,5 раза. На конец 2009 года способность саморегулирования валютного рынка повысилась в два раза, 65 % валютного предложения фискального сектора абсорбировалось рынком. В то же время в период 2008—2009 годов как поддержка проводимой антиинфляционной политике, Центральный Банк активно использовал инструменты регулирования денежной политики. Так, несмотря на то, что учетные ставки сначала были повышены с 13 % до 15 %, а обязательные ресурсные нормы с 10 % до 12 %, потом они были снижены до 2 % и 0,5 % соответственно. Полностью был либерализован режим движения капитала. Активность привлечения банками средств из внешних источников продолжалось и в 2008—2009 годах. На 1 января 2010 года внешний долг составил 3,4 млрд. долларов США. На начало 2008 года были осуществлены соответствующие меры, позволяющие управлять привлечением банками внешних средств и сохранение этого на безопасном уровне, применены обязательные ресурсные нормы к внешним обязательствам. В результате средства, привлеченные, из внешних источников составили,  $\frac{1}{4}$  часть обязательств банковской системы. Наряду с ростом одалживаемых средств из внешних источников имело место и увеличение внешних вложений в капитал банков. В течении 2009 года объем средств привлеченных в капитал банков из внешних источников увеличился на 320,7 млн. долларов США, число банков с внешним капиталом достигло 23. Привлечение иностранных инвестиций, наряду с ростом финансовых источников банков, создало для укрепления авторитета банковской системы страны и интенсификации применения зарубежного опыта в этом секторе [3].

Экономический рост отразился и на платежеспособности страны. В 2003—2009 годах объем экспорта увеличился почти в 12,0 раз. Если в 2003 году в Балансе Текущих Операций (БТО) дефицит, составляя 2 млрд. долларов США, то в 2009 году был создан профит в 10,2 млрд. долларов США. Как и в предыдущие годы в 2009 году внешне-экономические операции по нефтегазовому сектору имели положительное сальдо, а по не нефтяному сектору отрицательное. Общие поступления по нефтегазовому сектору происходили в основном за счет экспорта нефти и газа и привлечения в этот сектор иностранного капитала. Платежи по этому сектору отражают репатриацию прибыли и инвестиций, импорт оборудования и услуг. В 2009 году положительное сальдо по нефтегазовому сектору составило 13,1 млрд. долларов США. В январе-сентябре 2010 года общее положительное сальдо по нефтегазовому сектору составило 15,3 млрд. долларов (Таблица 1) [4].

*Таблица 1.*

**Основные показатели платежеспособности  
Азербайджанской Республики**

	<b>2008 год</b>	<b>2009 год</b>	<b>2010 год</b>
I. Сальдо счета текущих операций	16453,5	10172,8	11977,1
Внешнеторговый баланс	23011,7	14582,9	15417,7
Баланс услуг	-2342,6	-1612,6	-1152,0
Баланс доходов	-5266,0	-3519,2	-2685,6
• Репатриация инвестиционных доходов	-5346,9	-3603,0	-2261,1
Баланс текущих трансфертов	1050,4	721,7	397,0
II. Сальдосчета движения капитала и финансов	-4403,6	-7481,8	-3673,0
Прямые инвестиции	-545,0	146,2	325,8
• Привлеченные в Азербайджан	3982,4	2899,0	2271,9
• Вложенные за границу	-555,6	-326,1	-170,4
• Репатриация инвестиций	-3971,8	-2426,7	-1775,7
Нефтяной бонус	3,5	1,0	—
• Кредиты и другие инвестиции	-3862,1	-7629,0	3998,8
III. Общее сальдо платежного баланса.	12049,9	2691,0	8304,1

В 2009 году счету текущих операций был создан профицит на сумму 10,2 млрд. долларов США, в том числе профицит текущего счета, по нефтегазовому сектору равняясь 14,8 млрд. долларов. Этот профицит полностью погасим дефицит текущего счета по не нефтяному сектору на суму 4,6 млрд. долларов. США. В январе-

сентябре 2010 года на счету текущих операций был создан профицит на сумму 12,0 млрд. долларов, в том числе профицит текущего счета нефтегазового сектора составил 15,4 млрд. долларов. Профицит нефтегазового сектора полностью покрыл дефицит текущего счета не нефтяного сектора на сумму 3,4 млрд. долларов. Внешнеторговый оборот в 2009 году составил 27,6 млрд. долларов США и внешне-торговый баланс завершился с положительным сальдо в объеме 14,6 млрд. долларов США. В 2009 году торговые связи Азербайджана осуществлялись с 140 государствами мира. 10,4 % внешней торговли приходится на долю стран СНГ, 89,6 % на долю других иностранных государств. Наиболее интенсивные торговые связи нашей страны были с Италией, США, Францией, Израилем, Турцией, Россией, Тайванем, Индонезией, Канадой и Объединенным Королевством (Доля этих стран в общей торговле составила 69,8 %) [4].

В ближайшей перспективе считается важным продолжение политики сохранения стабильности курса маната. Даже при самом консервативном сценарии прогнозирования цены на нефть, прогнозирование профицита в платежном балансе страны в достаточном объеме явилось фундаментальной основой стабильности курса маната [2].

При проведении курсовой политики должно учитываться сохранении международной конкурентоспособности страны. Наряду с этим, должно оперативно погашаться кредитные и ликвидные ресурсы экономики, для этого необходимо обеспечить принятый в экономике уровень денежного предложения, для стабилизации деятельности банковской системы и предприятий реального сектора необходимо оперативное использование инструментов денежной политики [1]. Считается целесообразным создание нового ликвидного механизма поддержки реального сектора, а также осуществление мер в направлении снижения процентных ставок.

### **Список литературы:**

1. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика. — Москва.: Инфра — М, 2009, — 345 с
2. Мехтиев И.А. Инвестиционная структура Азербайджана и ее влияние на развитие экономики. — Москва., Наука, 2004, — 220 с.
3. Шакаралиев А.Ш. Экономическая политика государства; реальность и перспектива. — Баку: Экономика, 2009, — 415 с.
4. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [www.azstat.ru](http://www.azstat.ru).



## СЕКЦИЯ 2.

### БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

#### ВОПРОСЫ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ТУРКМЕНИСТАНЕ

*Аннаоразов Аймамед*

*канд. экон. наук, доцент ТГИЭ и У., г. Ашхабад*

*Атаев Оразберды Курбанбердыевич*

*старший преподаватель ТГИЭ и У., г. Ашхабад*

*E-mail: [oraz@inbox.ru](mailto:oraz@inbox.ru)*

Кардинальные социально-экономические преобразования, осуществляемые в Туркменистане под руководством Президента Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедова, направленные на формирование современной рыночной экономики в условиях усиления международной экономической интеграции вопросы реформирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствии с мировыми стандартами приобретают особую актуальность. Поскольку взаимовыгодное международное сотрудничество, зиждется, прежде всего, на надежности, критериями которой является и прозрачная, объективная и достоверная финансовая отчетность, которая в свою очередь призвана стать инструментом принятия эффективных управленческих решений. Именно международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) в определенной степени обеспечивают финансовую отчетность столь важными вышеназванными качествами.

Стандартизация финансовой отчетности, основанная на единообразии принципов формирования ее показателей, обеспечивает взаимопонимание между всеми участниками мирового рынка.

Кардинальные преобразования, осуществляемые в Туркменистане, направленные на формирование цивилизованного современного рынка, активную интеграцию страны в мировое сообщество, провозглашение политики «открытых дверей», требуют, прежде всего,

адекватного понимания мирохозяйственных процессов и соответственно функционирование на нем в качестве «равноправного» игрока.

Политика «открытых дверей» способствует привлечению иностранных инвестиций в экономику Туркменистана. Объявление некоторых территорий нашей страны свободной экономической зоной имеет стратегическую цель — стимулирование иностранных инвестиционных вложений. В свою очередь, для иностранного инвестора, понятна и приемлема финансовая отчетность в соответствии с МСФО.

Туркменистан, в настоящее время, напоминает строительную площадку, на которой, силами, как местных, так и зарубежных компаний. Возводятся промышленные объекты, автомобильные, железные дороги, мосты, социально-культурные, спортивно-оздоровительные сооружения, современные жилищные здания.

Для завоевания права на осуществление столь крупномасштабных инвестиционных проектов, в соответствии с существующим порядком, на тендерной основе, осуществляется отбор наиболее надежного, во всех отношениях, подрядчика. В свою очередь, уже на пред проектной стадии требуется анализ финансового состояния потенциального подрядчика. В частности, на предмет обеспеченности собственными финансовыми ресурсами. Как свидетельствует практика, некоторые зарубежные компании на момент заключения договора не имея достаточных ресурсов, первоначальные строительные работы пытаются осуществлять на счет авансированных средств. В этой связи, адекватный анализ наличия собственных финансовых ресурсов, основных средств, анализ арендованного имущества, послужной список потенциального подрядчика, все эти и другие объективные финансово-экономические данные столь важные при принятии решения о реализации инвестиционного проекта.

В настоящее время активно развиваются процессы интеграции экономики Туркменистана в мировое хозяйство. В этих условиях инвесторы должны понимать экономическую суть информации, которые имеются в финансовой отчетности, с одной стороны, а с другой стороны, руководители, которые привлекают капиталы зарубежных инвесторов в экономику, должны уметь анализировать их финансовое состояние.

В настоящее время считается, что международные стандарты финансовой отчетности являются наиболее совершенной формой бухгалтерского стандарта в мире. Именно поэтому в отдельных странах, например, в Австралии, Германии и Великобритании иностранные эмитенты могут представлять свою отчетность на бирже только в соответствии с международными стандартами. В некоторых

странах, хотя финансовые отчеты представляются в соответствии с международными стандартами, они дополнительно представляют список отличий от отчетности, которая была бы подготовлена в соответствии с национальными стандартами. В некоторых странах отчетность по МСФО должны составлять все крупные предприятия или все финансовые организации и т. д. Таким образом, степень использования МСФО в различных странах неодинакова и зависит от особенностей той или иной страны, степени развитости профессионального суждения в вопросах финансового учета.

В настоящее время привлечение иностранных инвестиций в экономику Туркменистана происходит в основном в государственном секторе. Это объясняется различными объективными и субъективными факторами. Наиболее важным из них является то, что Президент Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедов является гарантом в возврате вложенных средств иностранными инвесторами. Во всяком случае иностранных инвесторов интересует размер отдачи вложенных средств стран инвестора.

В 2030 году доля негосударственного сектора в ВВП экономики Туркменистана будет составлять 70 % [2, с. 298]. Поэтому с сегодняшнего дня необходимо внедрить МСФО. В связи с этим была принята специальная программа преобразования бухгалтерского учета и аудита в Туркменистане.

В соответствии, с которой осуществляется совершенствования статьей баланса, состава отчетности, методов оценки товарно-материальных запасов, методов амортизации и другие вопросы.

Кроме того, все главные бухгалтера, преподаватели высших и средних учебных заведений, ведущие занятия по учетным дисциплинам и аудиту обучались на краткосрочных курсах по финансовому учету. Некоторые из них сдали экзамены по САР и СИРА.

В настоящее время на основе действующих МСФО разработаны и утверждены национальные стандарты финансовой отчетности (НСФО) [3].

С 2011 года осуществляется переход кредитных учреждений на МСФО, с 2013 года поэтапно будут переходить другие отрасли и предприятия негосударственного сектора, а с 2014 года полностью будут переходить на НСФО [1].

При подготовке национальных стандартов учтены особенности экономической политики. Так, например, отсутствие в нашей стране гипер инфляционного процесса не предусмотрен стандарт «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции» Туркменистан богат полезными ископаемыми разведанных и неразведанных запасов.

В этой связи разработан и утвержден НСФО «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых». Согласно Программе Президента по приватизации государственных предприятий принят НСФО «Долгосрочные активы, предназначенные для реализации».

Внедрение НСФО будет происходить поэтапно. Это значит, что они внедряются в двух, трех отраслях и некоторых негосударственных предприятиях. При выборе отраслей и предприятий учтены образовательный уровень учетных работников. Ведение учета предусмотрено параллельно по действующей системе и согласно национальным стандартам. Для ведения учета по национальному стандарту был разработан и принят план счетов соответствующий МСФО. Построение плана счетов, согласно национальному стандарту, соответствует расположению статей актива и пассива в балансе (например активы, обязательства, капитал, доходы, расходы).

Внутри каждого раздела объекты учета расположены по определенным критериям, например, активы — в порядке убывания ликвидности — здания сооружения, машины и оборудования и т. д. Далее их занятости в сфере деятельности — основной деятельности, в торговле и общественного питания и т. д.

С переходом Туркменистана на НСФО каждый экономический субъект, исходя из своих особенностей, самостоятельно может конструировать систему бухгалтерских счетов. Степень дробления счетов может достигать восьми знаков в кодовом номере.

Исходя из принятого Плана счетов, разработаны формы и перечень учетных регистров — журналы-ордера, мемориальные-ордера, ведомости и другие.

Переход на НСФО Туркменистана, осуществляется по всем предприятиям и организациям вне зависимости от отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы собственности. Национальные стандарты разработаны как для коммерческих, так и бюджетных организаций, а также, бюджетного учета и отчетности. Например, в восьмизначной системе плана счетов, первая цифра счета — 1 означает «доходы», 2 — расходы государственного, местного бюджета, а также всех предприятий, организаций и учреждений. Подобная система учета и отчетности, установленная национальными стандартами, облегчит дальнейший переход предприятий Туркменистана на МСФО. После полного внедрения и освоения порядка ведения учета по НСФО, Туркменистан будет переходить на МСФО.

Таким образом, поэтапный перевод национальной финансовой отчетности, на международные стандарты является важным условием дальнейшей интеграции Туркменистана в международное экономи-

ческое пространство и роста привлекательности нашей страны для иностранного инвестирования.

### **Список литературы:**

1. Türkmenistanda buhgalterçilik hasaba alnysy we auditi özgertmegiň maksatnamasy hakynda Türkmenistanyň Prezidentiniň 09.07.2010 ý. 11139 belgili karary.
2. Türkmenistanyň durmuş-ykdysady ösüşiniň 2011—2030-njy ýyllar üçin. Milli Maksatnamasy. — A.: Türkmen döwlet neşirýat gullugy, 2010., 400 sah.
3. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.minfin.gov.tm/addhtml/buh.html> (дата обращения 28.02.2013).

## **ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛИЗИНГОВОГО ПРОЦЕССА**

***Вокина Елена Борисовна***

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Тольяттинского государственного университета, г. Тольятти*

*E-mail: [vokinaelena@gmail.com](mailto:vokinaelena@gmail.com)*

Для высокоэффективной работы предприятий разных сфер экономики необходима хорошо налаженная система управленческого учета и отчетности. Источниками информации для управленческого учета служат: данные учетной системы предприятия; сведения о нормах расхода материальных ресурсов; показатели технологических отходов; данные по исследованию положения предприятия на рынке сбыта; отчеты о проведении научно-исследовательских работ и возможности использования их результатов в существующих условиях производства; размеры штрафных санкций при невыполнении сторонами пунктов хозяйственных договоров и другое.

Управленческий учет называется внутренним учетом, а его результаты используются персоналом фирмы. Результаты управленческого учета могут представляться в произвольной форме, так как обязательных форм управленческих отчетов не существует. Более того, вести или не вести управленческий учет, решает руководство самой организации. Основным принципом реализации концепции управленческого учета является простота и удобство использования управленческой информации.

Управленческий учет должен основываться на возможностях анализа фактических и прогнозируемых показателей в необходимых разрезах, вариантных расчетах и т. д., в конечном счете, приводить к принятию оптимальных решений. Поэтому необходимым условием внедрения управленческого учета является полнота и достоверность фактической и плановой информации по финансовым и производственным показателям.

С точки зрения менеджмента управленческий учет объединяет в себе сбор, регистрацию, обобщение, анализ и контроль всей информации, необходимой руководству компании для принятия решений. С каждой составляющей менеджмента связан определенный вид учета, а каждый вид учета связан с теми или иными функциями менеджмента. Это учет выполнения бюджетов, учет реализации бизнес-планов, учет затрат и себестоимости и т. д. Отличительной особенностью управленческого учета является его интегрированность по горизонтали и вертикали. Т. е. данные должны быть сопоставимы между собой и обеспечивать переход от традиционных методов учета, планирования, анализа и контроля к единой системе получения, обработки информации и принятия на ее основе управленческих решений.

Задачей управленческого учета является информационное обеспечение экономического, технологического, инновационного и структурного управления организацией. То есть управленческий учет формирует информацию для руководителей внутри предприятия с целью принятия ими правильных управленческих решений. Содержание управленческого учета определяется целями управления, оно может измениться при соответствующем решении администрации. Это зависит от интересов и целей, которые ставят перед собой руководители внутренних подразделений.

К. Друри определяет управленческий учет как предоставление лицам в самой организации информации, на основе которой они принимают более обоснованные решения и повышают эффективность и производительность текущих операций. Согласно К. Друри, основными задачами управленческого учета на предприятиях являются:

- распределение затрат между реализованной продукцией и товарно-материальными запасами, что необходимо для обеспечения требований внутренней и внешней отчетной документации;
- предоставление информации, которая помогает менеджерам принимать решения более обоснованно;
- предоставление информации, необходимой для контроля, планирования и измерения показателей функционирования организации.

К. Друри высказывает следующие принципиальные замечания в адрес современной практики управленческого учета:

- традиционный управленческий учет не удовлетворяет требованиям современного уровня развития производства и возросшей конкуренции;
- классические системы учета производственных затрат зачастую предоставляют дезориентирующую, неточную информацию, которая является непригодной для принятия решений;
- следуя за требованиями финансового учета, практика управленческого учета перестает быть самостоятельной и приобретает вспомогательный характер;
- управленческий учет практически полностью сосредоточивается на решении внутренних вопросов развития компании, он не уделяет достаточного внимания внешней среде бизнеса [7, с. 569].

В этом контексте особую значимость для реализации эффективного, и современного управленческого учета приобретает его перспективная направленность на определенную стратегию и тактику развития предприятия. На виды информации — учетную и вне учетную, а также на группы внешних и внутренних пользователей учетной информации. При этом, хозяйствующие субъекты достигая уровни финансовой устойчивости должны оценивать не только внутренние, но и внешние факторы — воздействие деловой среды и конъюнктуры рынка, окружающей их, как в ретроспективном, так и в перспективном аспектах. Решение этих вопросов возможно через построение системы сбалансированных показателей (ССП) или Balanced Scorecard (BSC) в рамках управленческого учета.

Система сбалансированных показателей представляет собой стратегическую систему управления, которая позволяет связать миссию и стратегию организации с повседневными функциями и осуществлять постоянный контроль над реализацией долгосрочных целей по средствам комплекса интегрированных показателей. Система сбалансированных показателей дополняет систему финансовых параметров уже сложившегося прошлого системой оценок перспектив. Цели и показатели данной системы формируются в зависимости от мировоззрения и стратегии каждой конкретной компании [8, с. 12].

Особенностью системы сбалансированных показателей является то, что она раздвигает горизонт целей каждой организации далеко за рамки финансовых показателей, сочетая оценочную характеристику деятельности опытных и заинтересованных участников процесса

создания стоимости с финансовыми перспективами, как краткосрочных проектов, так и успешной долговременной деятельности.

Система сбалансированных показателей является центральным звеном в организации процессов управления. Изначально при разработке системы сбалансированных показателей организация вырабатывает систему с узким набором задач. Главная цель этого процесса — сформулировать ясную концепцию стратегии, прийти к единому мнению о способах ее реализации и довести ее до сведения всех сотрудников организации.

Наиболее важный эффект от использования системы сбалансированных показателей достигается тогда, когда происходит ее трансформация из системы оценок в систему управления. Преимущество этой системы состоит в том, что она позволяет постоянно эффективно измерять и оптимизировать деятельность всей организации. Система сбалансированных показателей позволяет: сформулировать стратегию; довести стратегию до сведения всех работников организации; согласовать цели и задачи подразделения и каждого работника со стратегией организации; согласовать стратегические задачи с долгосрочными целями и годовыми бюджетами; идентифицировать и систематизировать стратегические инициативы; периодически и систематически проводить обзоры достигнутых стратегических результатов; создать обратную связь для получения информации и своевременного изменения стратегии в случае необходимости [8, с. 13].

Сбалансированная система показателей — это не только тактическая или операционная оценочная система. Для инновационных компаний она служит средством стратегического управления на долгосрочной основе. Оценочная составляющая ССП используется для решения принципиальных задач процесса управления [8, с. 14].

Основная особенность системы сбалансированных показателей в том, что она направлена на увязку показателей в денежном выражении с операционными измерителями таких аспектов деятельности предприятия, как удовлетворенность клиента, внутрифирменные хозяйственные процессы, инновационная активность, меры по улучшению финансовых результатов. Таким образом, она призвана дать ответы на четыре важнейших для предприятия вопроса:

- как оценивают предприятие акционеры (аспект «финансы», Financial);
- как его оценивают клиенты (аспект «клиенты», Customer);
- какие процессы могут обеспечить ему исключительное положение (аспект «внутренние бизнес-процессы», Internal process);



- каким образом можно добиться дальнейшего улучшения положения (аспект «инновации и обучение», Learning and growth/Employees).

Ответы на эти вопросы зависят от постановки целей, которые зависят от стратегии предприятия и трансформируются в показатели системы управления.

Принцип использования системы сбалансированных показателей — это баланс между монетарными и немонетарными величинами измерения, стратегическим и оперативным уровнями управления, прошлыми и будущими результатами, а также внутренними и внешними аспектами деятельности предприятия. Использование системы сбалансированных показателей предаст системе управленческого учета гибкость и адекватность внешней среде. Она позволяет достичь баланса между долгосрочными и краткосрочными целями, между желаемыми результатами и факторами их достижения, а также между жесткими объективными критериями и более мягкими субъективными показателями.

Эта система позволяет обобщать, группировать, анализировать информацию о деятельности организации по четырем аспектам: клиенты, внутрифирменные бизнес-процессы, финансы, инновации и обучение. Функции управления, которые реализуются через систему управленческого учета, основаны на взаимосвязи совершенно разных сторон деятельности организации в единую систему показателей. Такой подход многие западные компании признают достаточно современным и эффективным, так как он позволяет менеджерам не только определять и планировать стратегические цели и инициативы, но и расширять обратную связь и информированность.

Аспект «финансы» отвечает за привлечение инвестиций, распределение и соотношение капитала, что формирует определенный кредитный рейтинг у инвесторов. Таким образом, ССП устанавливает взаимосвязь между корпоративной стратегией и финансовыми целями, которые являются своеобразными ориентирами при определении задач и параметров других составляющих. Каждый выбранный показатель должен представлять собой звено в цепи причинно-следственных связей, нацеленных на совершенствование финансовой деятельности. Финансовая точка зрения долгие годы превалировала при рассмотрении бизнеса. Однако, система сбалансированных показателей не опровергая важности финансовой информации в управлении, позволяет «сбалансировать» подход к управлению организацией за счет включения остальных точек зрения [8, с. 49].

Аспект «клиенты» направлен на развитие клиентской базы. Эта составляющая ССП определяет круг клиентов и сегменты потребительского рынка, где компания собирается работать. Выбранные сегменты рынка являются прямым источником дохода организации. Обеспечение постоянства и надежности этого аспекта — залог успешного развития организации, в то время как игнорирование его неминуемо ведет к увяданию бизнеса [8, с. 65].

Аспект «внутренние бизнес-процессы» определяет виды деятельности наиболее важные для достижения целей потребителей и акционеров, и рассматривает их как совокупность связанных бизнес-процессов. Разработка целей и показателей этого аспекта следует после формирования финансовой и клиентской составляющих. Именно такая последовательность позволяет предприятиям ориентировать параметры внутренних бизнес-процессов на те, которые решают задачи клиентов и акционеров. В рамках системы сбалансированных показателей предполагается постоянный анализ качества выполняемых бизнес-процессов, их состава и структур. [8, с. 90].

Аспект «инновации и обучение» отвечает за способность предприятия поддерживать уровень подготовки специалистов на должном уровне, что позволяет организации не только выживать, но и развиваться. Путь к процветанию организации лежит через образование сотрудников. Работники организации являются главными носителями знаний. В современных условиях, характеризующихся быстрыми изменениями технологий и условий хозяйствования, человеческий фактор занимает лидирующее место в списке ресурсов.

ССП подчеркивает важность инвестирования не только в традиционные области и активы, но и в развитие интеллектуальной инфраструктуры — людей, персонал организации. Существуют три основных направления этого аспекта: возможности работника; возможности информационных систем; мотивация, делегирование полномочий, соответствие личных целей корпоративным [8, с. 119].

Если по первым трем аспектам существуют традиционные методики и направления трансформации целей в показатели. То аспект «инновации и обучение», зависит от большого количества факторов, которые достаточно сложно учесть и трудно просчитать их влияние на результирующий показатель. К таким факторам относятся показатели удовлетворенности сотрудника, его моральное состояние и т. д.

В современных условиях развития мировой экономики происходит усиление роли информационных и интеллектуальных ресурсов в предпринимательской деятельности. Постепенно изменяются технологии создания продукта, знания превращаются в один из основных

факторов формирующих стоимость товаров. Происходит процесс «интеллектуализации» экономики, появляются новые виды ресурсов — неосязаемые ресурсы (активы). Современные представления о неосязаемых ресурсах производства новой стоимости воплощаются в понятии «интеллектуальный капитал».

Задача управленческого учета заключается в достоверном отражении в системе учета информации о неосязаемых активах компании — интеллектуальных активах. Интеллектуальные активы в экономике с доминирующей интеллектуальной составляющей не вытесняют традиционные производственные мощности и процессы, а дополняют их и внедряются во все стадии производственно-хозяйственной деятельности, реорганизуя и усиливая сложившуюся специализацию, одновременно приближая её к мировым стандартам. В этом заключается их экономическая функция.

Для признания результатов творческой, научно-исследовательской или изобретательской деятельности в качестве активов предприятия им должны быть искусственно приданы свойства редкости и исключительности. Эти свойства им придает правовая охрана в форме интеллектуальной собственности или коммерческой тайны. Интеллектуальные активы организации это ее ресурсы. Таким образом, объектом управленческого учета интеллектуальных активов выступают экономические ресурсы организации, являющиеся результатом творческой, научно-исследовательской или изобретательской деятельности, обладающие искусственно созданными свойствами редкости и исключительности. А ССП позволит планировать и управлять интеллектуальным капиталом через реализацию системы обучения и подготовки кадров.

Основываясь на существующих правилах учета человеческий капитал можно оценить с позиции затрат на обучение. На самом деле, обучение персонала, повышение его квалификации — это ключевой процесс в системе менеджмента организации. Обучение персонала — это инвестиции в деятельность любого предприятия, экономический эффект которых важен для управления и контроля деятельности компании.

Существуют разные теории «интеллектуального капитала», которые в совокупности представляют собой обобщение практики управления неосязаемыми факторами стоимости в конкретных компаниях. Практически все исследователи этой области выделяют две составляющие интеллектуального капитала: человеческий капитал и структурный капитал.

Человеческий капитал рассматривается как компетенция и способности персонала компании. Эта часть интеллектуального капитала покидает компанию вместе с работниками после окончания рабочего дня.

Структурный капитал — это то, что остается в компании после окончания рабочего дня и ухода работников. Он делится на клиентский и организационный капитал. Клиентский капитал представляет собой ценность, заключенную в отношениях с клиентами. Организационный капитал делится на инновационный и процессный капитал. Инновационный капитал состоит в основном из законных прав (патентов, лицензионных соглашений), а также из того, чему трудно дать точное определение, но что в большой степени определяет стоимость компании (идеи, торговые марки). Процессный капитал — это инфраструктура компании (информационные технологии, рабочие процессы и т. д.).

Человеческий капитал наиболее сложная и наименее изученная категория интеллектуальных активов. Его невозможно полностью идентифицировать, так как он неотделим от своего носителя — персонала. Но именно эта составляющая интеллектуального капитала является основной в создании интеллектуальных активов высокого уровня и повышении стоимости материальных активов.

Итак, в совокупности все четыре аспекта системы сбалансированных показателей образуют единое информационное пространство для анализа и сравнения, прогнозируемых и фактических результатов деятельности предприятия, по которому можно строить «колесо баланса» для оценки наиболее развитых и отстающих сторон, выделять слабые места и резервы.

Все это помогает менеджерам не только выработать глобальную стратегию организации, но с помощью функций управленческого учета — анализа, контроля, планирования — добиться гибкости стратегии предприятия по отношению к изменениям внешней и внутренней среды.

Система сбалансированных показателей не ограничивает количество аспектов бизнеса, но указывает на то, что вышерассмотренные четыре являются основополагающими. С одной стороны, подобное рассмотрение предполагает своего рода «распыление» стратегии по четырем (а то и большему числу) направлениям, однако с другой стороны, каждое из измерений связано с единой стратегией организации.

В рамках организационной иерархии сбалансированная система реализуется в направлении сверху вниз. Считается, что система

должна начинать работать на уровне всего предприятия, а затем спускаться на уровни хозяйственных подразделений и даже отдельных сотрудников компании.

Вся информация, функционирующая в организации, учитывается и аккумулируется в единой базе данных управленческого учета разных уровней и является исходной для анализа и принятия управленческих решений, направленных на совершенствование деятельности. Информация первого уровня формируется в рамках учетных и неучетных данных и включает миссию, видение, стратегические цели, стратегическую карту и систему сбалансированных показателей организации в целом. Информация второго уровня формируется в рамках учетных данных и представлена в системах сбалансированных показателей подразделений предприятия. Информация третьего уровня, сформированная на базе учетных и неучетных данных, включает сведения по индивидуальным системам сбалансированных показателей сотрудников.

Процесс формирования информации в рамках управленческого учета с целью анализа сбалансированных показателей осуществляется на постоянной основе, поэтому после оценки, анализа и контроля разрабатываются мероприятия, повышающие эффективность деятельности организации. Совершенствование деятельности и организации управленческого учета проводится на основе цикла рационального изменения процесса формирования информации, который включает в себя шесть этапов: планирование; осуществление; учет; контроль; анализ; воздействие.

Информационно-аналитическое обеспечение управленческого учета — это процесс постоянного учета и анализа всего спектра информационного сопровождения системы сбалансированных показателей, включающего следующие сведения: информация о миссии, целях, данные о технологических особенностях производства, широта охвата бизнеса, техническая оснащенность производства, частота подготовки кадров, форма контроля знаний, методы обучения персонала и др.

Таким образом, система сбалансированных показателей создает информационную основу для управления финансово-хозяйственной деятельностью. Информации о системе сбалансированных показателей в рамках управленческого учета может быть построена по принципу иерархичности на каждом организационном уровне. Систематическую оценку и анализ результатов деятельности проводят по данным табличных форм отчетов, включающих в себя обзоры достигнутых стратегических результатов на каждом уровне иерархии в соответ-

ствии с вышестоящими уровнями. Это позволяет добиться большей прозрачности управления и осуществления своевременной реализации стратегических целей всего предприятия.

### **Список литературы:**

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение: Учебник / И.В. Аверчев. — М.: Вершина, 2007.
2. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: пер. с англ. / А. Апчерч; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. — М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Балдин К.В., Белугина В.В., Галдицкая С.Н., Передеряев И.И. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007.
4. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. / Л.А. Бернштейн.; науч. ред. пер. чл. кор. РАН И.И. Елисеева; гл. ред. серии проф. фин. Л.В. Соколов. — М.: финансы и статистика, 2002.
5. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет / М.А. Вахрушина. — 3-е изд., доп. и пер. — М.:Омега — Л, 2004.
6. Гварлиани Т.Е. Управленческий учет по видам деятельности: Лекции и практикум в таблицах и схемах/ Гварлиани Т.Е., Быков Е.А., Мостовая Е.В. — М.: Финансы и статистика, 2007.
7. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / К. Друри; под ред. С.А. Табалиной. — М.: Аудит; ЮНИТИ, 2002.
8. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию: Учебник / — Р. Каплан, Д. Нортон. — М.: Олимп-Бизнес, 2003.
9. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательский дом «Дашков и К», 2009.
10. Нивен П.Р. Сбалансированная система показателей / П.Р. Нивен. — М.: Консультант-плюс, 2004.
11. Официальный сайт Центра экономических социальных исследований РТ. [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <http://cesi.tatar.ru>.
12. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент: учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2007.
13. Управленческий учет. / Гаррисон Р., Норин Э., Блюер П. — 12-е изд. — СПб.:ПИТЕР, 2010.
14. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. — М: Альпина Бизнес Букс, 2009.

# **ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВАНИИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ**

*Попова Алевтина Георгиевна*

*магистрант Самарского государственного университета  
путей сообщения (СамГУПС) г. Самара*

*E-mail: [Alevtina.Popova@rambler.ru](mailto:Alevtina.Popova@rambler.ru)*

Современные условия хозяйственной деятельности все еще характеризуются контекстом мирового финансового кризиса, несмотря на слабеющий интерес к нему со стороны средств массовой информации и информационных агентств, все еще ощущаются его последствия. Увеличение темпов инфляции и жесткая налоговая система так же оказывает свое негативное влияние на развитие хозяйственной деятельности. Сейчас как никогда хозяйствующие субъекты нуждаются в инвестициях, без которых практически невозможно не только их развитие, но и дальнейшее существование в принципе.

Аналитический метод основывается на анализе показателей рыночной капитализации и, ее производных, анализе финансово-экономических показателей, получении расчетных коэффициентов и сравнении их с эталонными значениями.

Данные методы имеют, на наш взгляд, ряд существенных недостатков, о которых пойдет речь ниже.

В первую очередь необходимо учитывать, что не может быть единых для всех предприятий значений коэффициентов по причине специфики технологических процессов и трудоемкости изготавливаемой продукции. Поэтому необоснованно сравнивать полученные результаты с общепринятыми эталонами. По этой причине иногда используются показатели лучших предприятий по отрасли или среднеотраслевые значения финансовых коэффициентов, что позволяет получить по каждой группе коэффициентов оценку категории, в которую попадает соответствующее предприятие. Однако с таким, очевидным на первый взгляд, решением одной проблемы приходит другая — каким образом получить информацию о предприятиях по отрасли или среднеотраслевые значения? Крайне редко у потенциального инвестора имеются собственные ресурсы для поиска данных показателей, а использование информации, предоставленной специализированными консалтинговыми агентствами, всегда сопровождается

высокими рисками, связанными с достоверностью и надежностью данного агентства, как источника информации.

Другим недостатком может быть недостаточная адаптация методик. Как известно, большинство методик анализа инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта пришли к нам с запада, их слепое копирование, как правило, не дает желаемого эффекта и может привести к неправильным выводам, поэтому необходима их адаптация к российской действительности. Принимая во внимание то, что инвестиционный анализ, как явление, имеет сравнительно молодой возраст в России, можно сделать вывод, что данные методики еще недостаточно адаптированы и отсюда несамостоятельны, требуют проведения дополнительного анализа внешних факторов и процедуры интегрирования их результатов в процесс анализа инвестиционной привлекательности.

Помимо аналитического метода, оценка инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется еще и экспертным методом. Экспертный метод базируется на опросах профессиональных участников рынка ценных бумаг и оценке качества корпоративного управления компаниями [4].

Общим недостатком же экспертного метода оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта, является ограниченность его в объектах оценки. Невозможно оценить все хозяйствующие субъекты, динамика их появления и исчезновения опережает сроки их оценки. Аналитические и экспертные агентства ориентированы в основном на крупные предприятия, оставляя не удел большую часть среднего бизнеса и почти полностью малые предприятия.

Но самым главным недостатком существующих методик оценки инвестиционной привлекательности является то, что источником информации для них является финансовая отчетность. Конечно, финансовая отчетность предприятия — самый достоверный источник информации, что является его неоспоримым преимуществом. Но с другой стороны, финансовая отчетность это отражение текущей ситуации на предприятии, своеобразный «снимок» его состояния. Конечно, по ней можно в определенной степени судить о динамике и развитии, но в крайне ограниченной перспективе.

При выборе компании для инвестирования, потенциальному инвестору придется самостоятельно, проанализировав финансовую отчетность предприятия за несколько периодов, сделать вывод о темпах роста компании, о его финансовом состоянии, в контексте



внешних условий, о рискованности выбранной стратегии развития, если таковая вообще имеется на предприятии.

Возможным решением проблемы оценки инвестиционной привлекательности организации в среднесрочной и долгосрочной перспективе, является разработка новых методик оценки, на основании анализа прогнозной финансовой отчетности предприятия.

На наш взгляд, проблемы, связанные с временной сущностью инвестиций и невозможностью определить перспективы среднесрочного и долгосрочного инвестирования в организацию — эмитента ценных бумаг, учтены в методиках оценки привлекательности финансирования инвестиционного проекта, основанных на принципах, учитывающих временную сущность денег и дисконтирование денежных потоков.

Основная сложность данного подхода заключается в достоверности прогнозирования денежных потоков и точном обосновании потребности в инвестициях.

Также необходимо адаптировать формулы расчета под специфику прямого инвестирования в деятельность хозяйствующего субъекта и учесть особенности получения и распределения прибыли для выбранной организационной формы.

Мы считаем, что необходимо взять за основу классическую формулу расчета чистой текущей стоимости (NPV) или формулу расчета внутренней нормы рентабельности (IRR) и внести в них следующие коррективы.

Считается, что результаты по показателю NPV являются более приоритетными для инвесторов, так как показатель дает денежную оценку в абсолютном выражении. Он показывает реальный рост стоимости денежных средств, вложенных в проект или предприятие. Поэтому, мы считаем целесообразным, использовать именно этот показатель, внося в формулу его расчета необходимые коррективы.

Формула расчета чистой текущей стоимости позволит проанализировать количество совокупной прибыли, которую инвестор сможет получить в результате инвестирования в хозяйствующий субъект с течением нескольких периодов.

$$NPV_I = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0 \quad (1)$$

где:  $CF_t$  — чистый денежный поток (разница притоков и оттоков денежных средств) в период времени, вычисленный по прогнозной отчетности.

$r$  — ставка дисконтирования;

$I_0$  — сумма прямых инвестиций в период времени  $t = 0$ ;

Однако это не все изменения, которые необходимо внести в формулу, чтобы адаптировать ее к анализу хозяйствующего субъекта той организационно — правовой формы, которая была заявлена в данной работе.

Принимая во внимание то, что организационно правовая форма исследуемого субъекта — АО, следует учесть специфику процесса вознаграждения держателей акций, как естественный ограничитель предполагаемой совокупной прибыли для потенциального инвестора.

Таким ограничителем будет выступать средняя величина процентов нераспределенной прибыли, выделенной на дивиденды в исследуемой организации ( $P_t^{\%}$ ).

Также, необходимо учесть то, что в работе рассматривается такой вид инвестирования, как прямые инвестиции, а соответственно поток совокупной прибыли также ограничивается размерами инвестиций, которые определяют долю в акционерном капитале организации.

Данным ограничителем будет являться полученная в результате вложения средств доля акционерного капитала инвестора  $S_t^{\%}$  за весь рассматриваемый период времени  $t$ .

В конечном итоге формула будет выглядеть следующим образом:

$$NPV_I = \left( \sum_{t=1}^n \frac{CF_t * P_t^{\%} * S_t^{\%}}{(1+r)^t} \right) - I_0 \quad (2)$$

где:  $CF_t$  — чистый денежный поток (разница притоков и оттоков денежных средств) в период времени, вычисленный по прогнозной отчетности.

$r$  — ставка дисконтирования;

$P_t^{\%}$  — процент нераспределенной прибыли, выделенный на дивиденды в период времени  $t$ ;

$S_t^{\%}$  — доля акционерного капитала инвестора в период времени  $t$ ;

$I_0$  — сумма прямых инвестиций в период времени  $t = 0$ ;

Правило принятия решения по показателю остается прежним, NPV: когда  $NPV \geq 0$  — инвестиции будут приносить доход, когда  $NPV < 0$  — от инвестирования следует отказаться.

К сожалению, не существует единой методики, или даже системы методик, которая точно бы позволяла сделать вывод о целесообразности инвестирования, или об инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта в частности.

Виной тому, возможно, огромная совокупность факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность, либо несовершенство

методик, не охватывающих всю полноту факторов. А скорее всего и то и другое. На наш взгляд, невозможно учесть все многообразие факторов, нюансов и особенностей. Но все же, максимально приблизиться к достоверному результату и минимизировать риски, на наш взгляд возможно, путем проведения комплексного анализа инвестиционной привлекательности всеми тремя способами, описанными выше.

### **Список литературы:**

1. Инвестиционная привлекательность в системе корпоративного управления предприятием / Толмачев В.А.// Собственность и рынок — 2004.— № 3 — С. 11.
2. Ендовицкий Д.А. В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина и др. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / под ред. Д.А. Ендовицкого. М.: КНОРУС, 2010. — С. 13.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент — Учеб.пособие по Программе подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров / В.В. Ковалев — М.: Издательский дом БИНФА, 2007. — 232 с.
4. Федеральный Закон РФ от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ [ред. от 01.12.2007] «Об акционерных обществах».

## **ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТЕЙ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА НДС ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ НЕ ПОДЛЕЖАЩИХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ ОПЕРАЦИЙ**

***Шендо Владислав Геннадьевич***

*канд. экон. наук, ФГБОУ ВПО*

*«Астраханский государственный технический университет»,*

*г. Астрахань*

*E-mail: [v.shendo@mail.ru](mailto:v.shendo@mail.ru)*

Согласно статье 57 Конституции Российской Федерации каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Законно установленным налогом считается тогда, когда все его обязательные элементы, включая объект налогообложения и налоговую базу, определены в законе, с тем чтобы налогоплательщик точно знал, какие налоги, когда и в каком порядке он должен платить.

Конституционным судом Российской Федерации в Определении от 15.01.2008 г. № 294-О-П указано, что расплывчатость налоговой нормы может привести к не согласующемуся с конституционным принципом правового государства произвольному и дискриминационному ее применению государственными органами и должностными лицами в их отношениях с налогоплательщиками. И тем самым — к нарушению конституционного принципа юридического равенства и вытекающего из него требования равенства налогообложения, закрепленного в пункте 1 статьи 3 Налогового кодекса Российской Федерации (далее также НК РФ).

Пунктом 1 статьи 145 НК РФ организациям и индивидуальным предпринимателям предоставлено право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика НДС, связанных с исчислением и уплатой НДС. Если за три предшествующих последовательных календарных месяца сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций или индивидуальных предпринимателей без учета НДС не превысила в совокупности два миллиона рублей.

В случае, когда налогоплательщик НДС осуществляет операции как облагаемые НДС, так не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения) НДС согласно статье 149 НК РФ, возникает вопрос, какую выручку от реализации следует учитывать при подтверждении права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика НДС. Связанных с исчислением и уплатой НДС, согласно ст. 145 НК РФ: только от облагаемых налогом операций, либо как от облагаемых, так и от необлагаемых налогом операций.

Налоговый кодекс РФ не содержит прямого ответа на данный вопрос.

Официальная позиция Минфина РФ по данному вопросу отсутствует. Однако в письмах от 20.09.2012 г. № 03-07-07/94 и от 15.10.2012 г. № 03-07-07/107 министерство выразило мнение, что выручка от реализации земельного участка, не являющейся согласно подпункту 6 пункта 2 статьи 146 НК РФ объектом налогообложения налогом на добавленную стоимость. Подлежит учету при определении выручки от реализации товаров (работ, услуг) в целях применения статьи 145 НК РФ.

Ранее Управление МНС России по г. Москве в письме от 26.01.2004 г. № 24-14/04847 со ссылкой на пункт 2.2 Методических рекомендаций по применению главы 21 «Налог на добавленную стоимость» Налогового кодекса Российской Федерации, утв. приказом МНС РФ от 20.12.2000 г. № БГ-3-03/447, разъясняло, что сумму

выручки от реализации товаров (работ, услуг) для целей применения пункта 1 статьи 145 НК РФ следует определять исходя из выручки от реализации как облагаемых (в том числе по налоговой ставке 0 %), так и необлагаемых товаров (работ, услуг). Следует отметить, что, поскольку приказ МНС РФ от 20.12.2000 г. № БГ-3-03/447 приказом ФНС России от 12.12.2005 г. № САЭ-3-03/665@ признан утратившим силу, указанное разъяснение налогового органа не является актуальным.

Анализ арбитражной практики по налоговым спорам показывает наличие двух диаметрально противоположных подходов к вопросу об определении размера выручки от реализации.

В постановлении ФАС Поволжского округа от 10.11.2011 г. по делу № А06-1875/2011 рассматривалось применение статьи 145 НК РФ при осуществлении операций, освобождаемых от налогообложения НДС на основании подпункта 14 пункта 2 статьи 149 НК РФ. Судом кассационной инстанции в судебном акте указано, что из правовых норм, содержащихся в статьях 39, 145, 146, 149, 153 НК РФ следует, что при определении размера выручки, от которой зависит возможность предоставления права на освобождение от обязанностей налогоплательщика НДС, подлежат учету все доходы налогоплательщика. Как облагаемые НДС, так и освобожденные от НДС. Определением ВАС РФ от 21.02.2012 г. № ВАС-810/12 в передаче в Президиум ВАС РФ указанного дела для пересмотра в порядке надзора отказано.

В постановлении ФАС Северо-Западного округа от 30.11.2010 г. по делу № А66-3032/2010 рассматривалось применение статьи 145 НК РФ при осуществлении операций, освобождаемых от налогообложения НДС на основании подпункта 20 пункта 2 статьи 149 НК РФ. Судом кассационной инстанции в судебном акте указано, что при определении размера выручки, от которого зависит возможность предоставления права на освобождение от исполнения обязанностей плательщика НДС, необходимо учитывать все доходы налогоплательщика — как облагаемые НДС, так и освобожденные от него в соответствии со статьей 149 НК РФ.

В постановлении ФАС Северо-Западного округа от 07.07.2005 г. по делу № А26-2984/04-29 указано, что при определении размера выручки, от которого зависит возможность предоставления права на освобождение от исполнения обязанностей плательщика налога на добавленную стоимость, необходимо учитывать все доходы налогоплательщика — как облагаемые налогом на добавленную стоимость, так и освобожденные от него.

В тоже время имеется и противоположная практика применения пункта 1 статьи 145 НК РФ при осуществлении операций, освобождаемых от налогообложения в соответствии со статьей 149 НК РФ.

В постановлении ФАС Западно-Сибирского округа от 20.03.2012 г. по делу № А45-11287/2011 рассматривается применение статьи 145 НК РФ при осуществлении операций, освобождаемых от налогообложения НДС на основании подпункта 12 пункта 2 статьи 149 НК РФ. Судом кассационной инстанции в судебном акте указано, что выручка от операций, освобождаемых от налогообложения в соответствии со статьей 149 НК РФ, не учитывается при определении выручки при применении пункта 1 статьи 145 НК РФ.

В постановлении ФАС Поволжского округа от 13.10.2011 г. по делу № А12-398/2011 рассматривается применение статьи 145 НК РФ при осуществлении операций, освобождаемых от налогообложения НДС на основании подпункта 22 пункта 3 статьи 149 НК РФ. Судом кассационной инстанции в судебном акте указано, что в целях определения суммы выручки для возможности предоставления права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой НДС. Подлежит учету выручка только от тех операций, которые подлежат включению в налоговую базу, то есть, являются основой для исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость.

В постановлении ФАС Северо-Кавказского округа от 10.06.2011 г. по делу № А01-1343/2010 рассматривается применение статьи 145 НК РФ при осуществлении операций, освобождаемых от налогообложения НДС на основании подпункта 15 пункта 3 статьи 149 НК РФ. Судом кассационной инстанции в судебном акте указано, что в целях определения суммы выручки для предоставления права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой налога на добавленную стоимость на основании статьи 145 НК РФ. Учету подлежит только выручка от операций, которые учитываются при формировании налоговой базы, т. е. являются основой для исчисления и уплаты налога.

В постановлениях ФАС Восточно-Сибирского округа от 18.01.2011 г. по делам № А19-9440/10 и № А19-9447/10 рассматривается применение статьи 145 НК РФ при осуществлении операций, освобождаемых от налогообложения НДС также на основании подпункта 15 пункта 3 статьи 149 НК РФ. Судом кассационной инстанции в судебном акте указано, что в целях определения суммы выручки для возможности предоставления права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с исчис-

лением и уплатой налога на добавленную стоимость, подлежит учету выручка только от тех операций, которые подлежат включению в налоговую базу. То есть являются основой для исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость.

Таким образом, по вопросу определения размера выручки от реализации для получения права на применение освобождения от обязанностей налогоплательщика НДС следует констатировать отсутствие четкого нормативного регулирования и единообразия в толковании и применении пункта 1 статьи 145 НК РФ арбитражными судами.

Именно последнее обстоятельство явилось в соответствии с пунктом 1 статьи 304 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации основанием для передачи дела № А06-1871/2011 в Президиум ВАС РФ для пересмотра в порядке надзора. Примечательно, что дела № А06-1871/2011 и № А06-1875/2011 по сути аналогичны.

Постановлением Президиума ВАС РФ от 27.11.2012 г. № 10252/12 заявленные требования налогоплательщика были удовлетворены, ранее принятые по делу № А06-1871/2011 судебные акты отменены, а решение налогового органа признано недействительным.

Таким образом, принятым судебным актом было признано, что налогоплательщик при определении суммы выручки в целях применения освобождения от исполнения обязанностей налогоплательщика НДС не должен учитывать выручку по операциям, не подлежащим налогообложению НДС в соответствии со статьей 149 НК РФ.

### **Список литературы:**

1. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/>.
2. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://kad.arbitr.ru/>.

### СЕКЦИЯ 3.

## ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

### ПРОБЛЕМЫ СНИЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН НА МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ

*Аубакиров Габдрашит Мусинович*

*канд. экон. наук, доцент КазНИИ ЭАПК и РСТ,  
г. Алматы, Республика Казахстан  
E-mail: [g0058@mail.ru](mailto:g0058@mail.ru)*

Основной задачей современного рынка является обеспечение населения качественными продуктами по приемлемой цене. Существуют множество факторов снижения цен, такие, как производство собственных продуктов питания в достаточном количестве, оказание существенной экономической помощи государством, снижение потребления импортных продуктов, использование эффективных каналов маркетинговой реализации без услуг посредников, удержание цен на прежнем уровне за счет административных ресурсов, оказание социальной помощи социально уязвимым слоям населения т. д.

В условиях Казахстана наблюдается самодостаточность обеспечения населения сырым молоком. Другими словами, у нас вырабатывается относительно достаточное количество жидкого молока, но недостаточное количество молочных продуктов, таких как сыры, масло, творог, мороженое и т. д. Несмотря на масштабы производства сырого молока, потребности в молочных продуктах из года в год удовлетворяются не полностью. Поэтому недостаток этих молочных продуктов восполняется за счет импорта, то есть завоза из-за границы. В 2010 г. доля импорта составила 10,2 %, увеличившись на 2,9 пункта по сравнению с 2005 г.

Основным фактором роста цен является превышение спроса на молочные продукты над их производством [3, с. 80]. По этой причине значительная часть молока не доходит до потребителя, расходуется не по назначению, используется для собственных нужд или пропадает. Другой причиной сдерживания предложения является использование аналогичных продуктов импортного происхождения по демпинговым (сниженным) ценам.



Недостаточное количество произведенного продукта приводит к использованию импортной продукции. По некоторым молочным продуктам доля импорта превышает порог продовольственной безопасности. На рынке кисломолочной продукции, масла, сыров, сливок, мороженого и сухого молока импорт составляет в пределах 26,8—90,7 %. Собственное производство этих продуктов обходится для казахстанских производителей очень дорого. Причин здесь много. Связаны они, во-первых, с недостатком сырья в перерабатывающей промышленности, во-вторых, с высокими ценами на него при закупке от сельскохозяйственных товаропроизводителей, в-третьих, с низким качеством сырья. Мелкотоварное производство, которое занимает основную долю в валовом производстве (до 90 %) не может обеспечить выпуск качественной продукции.

В товаропроводящей сети при определении потребительской цены сельское хозяйство должно занимать предпочтительное место, так как оно является основным сегментом в выработке конечного продукта. Притом ценообразование на продукцию сельского хозяйства должно иметь тесную связь с конечной ценой на продовольствие. В развитых странах в конечной цене продукции сельское хозяйство занимает в среднем 50 %.

В целом по Казахстану закупочная цена молока очень низкая и она в потребительской цене занимает незначительный удельный вес (33,6 %). Основными сегментами при формировании конечной цены молока, выступают переработка и торговля, которые занимают большую долю в цене (66,4 %) (таблица 1). В 2010 г. закупочная цена составила чуть более 45 тенге за 1 л или равна 31 долл. за 100 л молока. В странах еврозоны она намного выше. По странам ЕС была в пределах 49 долл. и составляла 55 % розничной цены, в Нидерландах — 87 долл. и 55 %, Германии — 87 долл. и 54 %, во Франции — 88 долл. и 43 % и т. д. [4]. Эти страны отличаются от нашей тем, что основным фактором, формирующим высокие розничные цены, является сельское хозяйство.

Между тем, в республике закономерность, которая складывается при реализации молока, не наблюдается при формировании цены на молочные продукты. При производстве молочных продуктов основной статьей затрат является сырье и его удельный вес увеличивается с ростом глубины обработки (таблица 2). Так, если при выработке пастеризованного молока доля сельского хозяйства составляет 43,8 %, то в стоимости сухого обезжиренного молока — 51,0 %, масла — 55,5 %, сыра — 60,2 %, так как выработка молочного продукта требует большого количества сырья. Все это влияет на уменьшение доли переработки в конечной цене реализации при одновременном увеличении доли сельского хозяйства.

*Таблица 1.*

**Уровень и структура розничных цен на молоко  
в Казахстане в 2007—2010 гг.**

Годы	Розничная цена за 1 л молока, тенге	Структура розничной цены, %		
		в том числе		
		сельское хозяйство	переработка	торговля
2007	111,0	27,9	54,3	17,8
2008	118,0	35,0	47,1	17,9
2009	120,0	35,6	46,4	18,0
2010	126,0	36,0	46,0	18,0
В среднем за 2007— 2010 гг.	118,7	33,6	48,4	18,0

На практике между производителями и переработчиками постоянно возникают проблемы по поводу справедливого установления закупочных цен. При снижении цен на сырое молоко трудности испытывают производители молока. Покупка молока по высоким ценам может привести к ухудшению экономической деятельности в перерабатывающей промышленности. Между тем, высокая стоимость сырья порождает высокие отпускные цены на молочные продукты. В проигрыше окажется конечный потребитель.

Поэтому удешевление стоимости сырья является одним из основных факторов снижения розничной цены. Здесь нужна государственная поддержка сельского хозяйства при выработке молока-сырца, перерабатывающей промышленности при производстве молочных продуктов глубокой обработки. На наш взгляд, для поддержания товаропроизводителей и стимулирования роста производства, как в сельском хозяйстве, так и в промышленности следует ввести компенсационную ценовую надбавку для работников сельского хозяйства. Разницу между целевой ценой и фактической возмещает государство. Покупка сырья по низкой цене обеспечивает промышленность дешевым сырьем. Тем самым для сельского хозяйства и промышленности создается возможность для эффективной их деятельности.

Есть пример зарубежных стран, когда сырье закупается по гарантированным ценам. Например, в США цены на молоко и продукцию его переработки обеспечивают получение гарантированной выручки. Конгресс определяет уровни гарантированных цен на молоко, сыр и масло. При снижении рыночных цен ниже установленных уровней указанную продукцию покупает государство

для обеспечения бесплатных завтраков школьников, помощи бедным гражданам, продовольственной помощи слаборазвитым странам и т. д.

**Таблица 2.**

**Расчет потребительских цен на молоко и молочные продукты при движении их от производителя до потребителя**

<b>Показатели</b>	<b>Молоко пастеризованное</b>	<b>Сухое обезжиренное молоко (СОМ)</b>	<b>Масло сливочное</b>	<b>Сыры</b>
1. Средняя себестоимость 1 л молока, тенге	35	35	35	35
2. Закупочная цена 1 л молока, тенге	42	42	42	42
3. Рентабельность производства молока, %	20	20	20	20
4. Средняя цена 1 ц молока с учетом транспортных расходов, тенге	53	53	53	53
5. Себестоимость единицы продукции в промышленности, тенге	100	485	700	890
6. Доля молока в себестоимости продукции, %	53,0	76,5	83,2	77,4
7. Доля сельского хозяйства (молоко сырое) в розничной цене, %	43,8	51,0	55,5	60,2
8. Средняя цена единицы продукции после промышленной переработки, тенге	110	630	854	961
9. Доля промышленности (пастеризованное молоко, СОМ, масло, сыры) в розничной цене, %	47,1	35,6	25,8	23,8
10. Рентабельность единицы продукции в промышленности, %	10	30	22	8
11. Средняя потребительская цена единицы продукции в розничной торговле, тенге	121	727	1050	1144
12. Доля торговли (торговая надбавка с учетом затрат на реализацию), %	9,1	13,4	18,7	16

В Швеции на основе ежегодных переговоров правительства с объединением сельскохозяйственных производителей при участии представителей потребителей устанавливаются гарантированные цены на продовольствие. Принципы регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию определяются парламентом, а государственное управление цен и конкуренции, подчиненное министерству гражданской администрации, наделено правом контроля над ценами в стране. Помимо этого, в губерниях Швеции существуют конторы по проведению этой работы на региональном уровне [1, с. 91].

Одной из причин, вызвавшей повышение цен на молочные продукты является невозможность осуществления полного сбора надоенного молока. Из-за недостатка заготовительных контор только одна треть от общего объема удоя проходит переработку, остальная часть реализуется через неорганизованные рынки, либо остается у производителей. На практике используются различные варианты распределения товаров. Это зависит от многих факторов: намерения и возможности товаропроизводителя самому брать на себя риск по организации сбыта своей продукции; наличия конкурентов и их торговой политики; возможности или невозможности иметь торговый персонал своей компании и обеспечить ему необходимую и постоянную загрузку; знания конъюнктуры рынка и умения быстро реагировать на ее изменения; известности и авторитета компании; существующих законов и договоренностей [2, с. 82].

В условиях сельского хозяйства республики нахождение эффективных каналов по реализации продукции конечному потребителю без использования услуг непроизводительных посредников стимулирует снижение цен и увеличивает покупательную способность потребителей. В этой связи необходимо стимулировать прямые поставки на рынок продукции от самих производителей по схеме: «товаропроизводитель — торговая сеть — потребитель», минуя посредников, открыть широкий доступ поставщиков продукции к торговым сетям. В настоящее время в Казахстане существует несколько направлений заготовки молока.

Первое направление — строительство собственного мини-завода, оснащенного современным оборудованием. К таким хозяйствам относятся в Акмолинской области АО «Акмола Феникс» (с. Малиновское) и ПК «Ижевский» (п. Ижевский). Реализующие молочные продукты через фирменные магазины «Адал» и «Балапан» и т. д. (г. Астана). ТОО «Садчиковское» — одно из самых передовых хозяйств Костанайской области. В структуру предприятия входит животноводческая ферма и перерабатывающие цехи, выпускающие готовые продукты.

Продукция предприятия пользуется широким спросом во многих областях Казахстана за счет высокого качества и превосходного вкуса. В настоящее время предприятие выпускает следующие виды сыров: «Голландский», «Особый», «Пикантный», «Мраморный», «Дуэт», «Садчиковский».

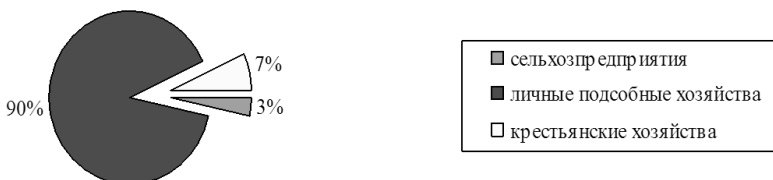
Второе направление — создание перерабатывающими предприятиями своих молочно-товарных ферм, а также сети молокоприёмных пунктов. Такой подход обеспечивает бесперебойную поставку сырья в перерабатывающие предприятия. Примером стало Молочная фабрика ТОО «Milk Project», которая создана в 2009 году и работает в селе Садовое Зерендинского района Акмолинской области. Ассортимент продукции достаточно большой, сырье закупается у местных жителей (по цене 50—60 тенге за литр молока). Мощность фабрики — 40 тонн переработанного молока в сутки. Молочные продукты обеспечивают три цеха: очистки, переработки и фасовки молочной продукции.

Третье направление — реализация сырья крупными товаропроизводителями непосредственно перерабатывающим предприятиям, которая осуществляется по договорным поставкам. В условиях крупного производства отпадает необходимость в заготовительных конторах, так как перерабатывающие предприятия нацелены на обеспечение сбора продукции из крупных сельскохозяйственных предприятий. В Костанайской области перерабатывающие предприятия, такие как ТОО «ДЕП» (35 % от общего объема реализации), ТОО «МИЛХ» (19 %), ТОО «Космис» (19 %), ТОО «Шын» (22 %), которые, закупая сырье в сельхозформированиях ТОО Викторовское, ТОО Карла–Маркса, ТОО «Шеминовка» Костанайского района, ТОО «Сарыагаш» Денисовского района, АО «Заря» Мендыкаринского района и т. д., поставляют свои продукты в торговые точки Костаная, Алматы, Актау, Караганды.

Четвертое направление — создание сети торговых супермаркетов «Экомаркет» в Астане, в которых поставка готовой продукции осуществляется от непосредственного производителя, где технологическая цепь «работает» по схеме «производитель — покупатель». Преимущества этого направления заключаются в использовании приемлемых цен за счет исключения в технологической цепочке различных посредников, а также в экологичности продуктов для покупателей. Ассортимент в супермаркетах представлен полным перечнем необходимой продукции для покупателя.

Пятое направление — создание сети многоотраслевых сервисно-заготовительных центров на основе кооперации и объединения сельхоз

товаропроизводителей. В условиях мелкотоварного производства это направление заготовки имеет большое значение (рисунок 1). Именно домашние хозяйства в настоящее время испытывают трудности в реализации продукции. Поэтому прорыв в этом вопросе возможен только при строительстве дополнительных заготовительных центров, куда сельчане могут сдавать молоко по фиксированной цене. Например, в Восточно-Казахстанской области продолжается работа по развитию сети сельских потребительских кооперативов.



**Рисунок 1. Структура производства молока в различных формах хозяйствования за 2010 г.**

Таким образом, каждое направление заготовки имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Выбор того или иного варианта остается за производителем. Комплексный подход к управлению ценами должен учитывать потенциал каждого фактора и учитывать мероприятия, направленные на достижение эффективности производства и рост покупательской способности населения.

### **Список литературы:**

1. Волков А., Мешков В., Щербаков А. Проблемы обеспечения устойчивого развития // Экономист. — 2012. — № 3. — С. 79—96.
2. Маркетинг: Учебник для вузов / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др.; Под ред. М26.
3. Папцов А. Рост цен на мировом продовольственном рынке: причины, последствия, перспективы // Экономика: экономика, управление. 2011. — № 10. — С. 78—84.
4. Пошкус Б.И. Слабое звено в «ценовой цепи» // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2009. — № 2. — С. 13—16.

## СЕКЦИЯ 4.

### ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

#### ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ИННОВАЦИОННЫХ ИЗДЕЛИЙ, КАК ФАКТОР УСКОРЕНИЯ ПРОЦЕССА ДИФФУЗИИ

*Черкасов Михаил Николаевич*

*канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО  
«МАТИ — Российский государственный технологический университет  
имени К.Э. Циолковского»,  
г. Москва  
E-mail: [mixantyt@mail.ru](mailto:mixantyt@mail.ru)*

Внедрение инноваций стало ключевым фактором рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества товаров и услуг. В условиях глобализации конкурентоспособность страны определяется ее способностью генерировать и быстро внедрять инновации. В современной экономике инновационная деятельность является необходимым условием коммерческого успеха предприятий на рынке. Важнейшая категория, определяющая уровень инновационности хозяйствующего субъекта и его устойчивость в занимаемом сегменте рынка, — качество инновационных изделий. Для удовлетворения непрерывно меняющихся запросов потребителей предприятия должны постоянно разрабатывать новые товары и услуги.

Эффективность инноваций определяется их конкретной способностью сберегать соответствующее количество труда, времени, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых продуктов, технических систем, структур. Следовательно, экономическая ценность нововведений для их потребителя непосредственно определяется их ожидаемой (прогнозируемой) полезностью, позволяющей ему преодолевать проблему ограниченности того или иного вида привлеченных ресурсов. Стоимость нововведений для их продавца непосредственно определяется ожидаемой выгодностью их продажи.

Вместе с тем инновация как процесс представляет собой создание, освоение и распространение нововведений. Научно-технические разработки выступают как промежуточный результат научно-производственного цикла и по мере выполнения инновационного проекта превращаются в инновации. Таким образом, происходит переход новых идей и знаний в процессе производства в изделия (услуги), которые удовлетворяют потребности будущего потребителя. Следовательно, неизменными свойствами инновации как явления являются научно-техническая новизна и производственная применимость. Коммерческая реализуемость по отношению к инновации выступает как потенциальное свойство, для реализации которого необходимы определенные усилия. Поэтому инновацию как явление необходимо рассматривать неразрывно с инновацией как процессом. Распространение инновации — это еще и информационный процесс, форма и скорость которого зависит от множества факторов, причем не только от свойств самой инновации, но и от ее потребителей.

Между тем, разработка новых товаров требует существенных затрат, а их продвижение на рынок сопряжено со значительными рисками. Широкую популярность при моделировании динамики продвижения новых товаров на рынок приобрела теория диффузии инноваций [4], разработанная в трудах таких отечественных и зарубежных ученых, как Ф.М. Басс, Т.Ф. Гареев, П.Г. Перерва, Г. Гарде, Э. Роджерс и др.

В рамках данной теории диффузия определяется как процесс, имеющий различную интенсивность, посредством которого инновация распространяется в социальной системе во времени и пространстве. В результате диффузии возрастает число, как производителей, так и потребителей нововведения и изменяются их качественные характеристики. Следовательно, ускоряя или замедляя процесс диффузии инновации можно как увеличить, так и уменьшить фактическую эффективность инновационного проекта. Влиять на скорость диффузии инновации можно посредством стимулирования или, напротив, нивелирования действия факторов, относящихся как к внутренней, так и внешней среде организации. Среди факторов снижающих скорость диффузии инновации можно выделить: недостаток средств для финансирования инновационных проектов, слабость материальной и научно-технической базы, отсутствие резервных мощностей, доминирование интересов текущего производства, ограничения со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентно-лицензионного законодательства, сопротивления переменам, которые могут вызвать такие последствия как изменение статуса



сотрудников, необходимость поиска новой работы, перестройка новой работы, перестройка устоявшихся способов деятельности, нарушение стереотипов поведения и сложившихся традиций, боязнь неопределенности, опасение наказаний за неудачу, устоявшаяся организационная структура компании, излишняя централизация, авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков информации, ведомственная замкнутость, трудность межотраслевых и межорганизационных взаимодействий, жесткость в планировании, ориентация на сложившиеся рынки, ориентация на краткосрочную окупаемость, сложность согласования интересов участников инновационных процессов.

Представляется, что на сегодняшний день ошибочным является допущение, которое было принято еще в начале XXI столетия о том, что инновация обязательно должна быть принята рынком [1]. Более того, использование данного допущения в современных условиях может быть чревато значительными финансовыми потерями для предприятий, а в некоторых случаях даже прекращением их деятельности, поскольку в таком грубом приближении не принимаются во внимание ситуации, в которых для ускорения диффузии инноваций могут существовать объективные ограничения, в частности низкое качество инновационной продукции, по причине которого в некоторых случаях отторжение потребителем нового товара может дать ему большее удовлетворение, чем принятие. Существующая реальность, потребности рынка и высокие структурированные запросы потребителей выдвигают на первый план и требуют решения сложной и многоаспектной проблемы взаимодействия качества инновационных изделий и процессов диффузии.

Как уже отмечалось ранее, внедрение инноваций не всегда дает желаемый результат. И тому на сегодняшний день есть две причины — это неготовность рынка воспринимать новинку и низкое качество инновационной продукции, что затрудняет процессы диффузии и в результате выталкивает товар, который не смог укорениться за пределы рынка. Поэтому необходимо акцентировать внимание на том, что качество продукции формируется на всех этапах ее разработки и продвижения к потребителю. В первую очередь, это относится к процессу производства, с использованием инноваций и совершенствованием существующих технологий. Т. к. данный процесс предусматривает внедрение наилучших новинок, регламентирование значимых качественных характеристик через систему стандартов, внедрение экономически обоснованных финансовых стимулов за повышение качества работы. Ускорение диффузии

в результате повышения качества инновационной продукции — это не такой простой процесс, как может показаться на первый взгляд. Связанные с диффузией инновации действия и решения — это не только, а точнее сказать не столько вывод на рынок качественного продукта, который все заинтересованные субъекты будут приобретать. Повышение качества инновационного изделия начинается задолго до начала его распространения и включает в себя следующие этапы: осознание проблемы и задач; финансирование научно-конструкторских работ и исследований; изобретение инноваций; разработка и коммерциализация инновационного продукта; решение распространить инновацию; передача инновации службам и агентствам, которые занимаются распространением инноваций; донесение инноваций до круга потенциальных внедренцев.

Некоторые ученые утверждают, что в процессе диффузии инновации сам индивид играет относительно пассивную роль [2]. Однако, индивид даже если и целенаправленно не ищет инновацию, то отбирает и реагирует, прежде всего, на качественную рекламу. Затем человек предпринимает определенные действия, чтоб поподробнее узнать о новинке, после чего он интересуется аналогами предлагаемого продукта, проводит сравнение по различным критериям и уже после этого воспринимает или не воспринимает нововведение. К слову можно отметить, критерий минимизации стоимости остался в прошлом административно-командных экономик, его на сегодняшний день успешно заменил критерий максимального качества по доступной цене, что еще раз подтверждает тезис о том, что основу диффузии инновации должна составлять концепция качества и совершенства инновационной продукции. Следовательно, вышеизложенное свидетельствует о том, что способы ускорения темпов диффузии инновации — это общая проблема и индивидов, и организаций. Особенно это заметно при рассмотрении основных факторов повышающих скорость диффузии инновации, таких как: наличие резерва финансовых и материально-технических средств, прогрессивных технологий, необходимой хозяйственной и научно-технической инфраструктуры, законодательные меры (особенно льготы), поощряющие инновационную деятельность, государственная поддержка инноваций, моральное поощрение участников инновационного процесса, общественное признание, обеспечение возможностей самореализации, освобождение творческого труда, нормальный психологический климат в трудовом коллективе, гибкость оргструктуры, демократичный стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, самопланирование, допущение корректировок,

децентрализация, автономия, формирование целевых рабочих групп. Влияние же показателей качества на диффузию инновации противоречиво и во многом зависит от особенностей этой категории. Особенностью категории «качество» в отношении инновационных продуктов (в зарубежной литературе данное понятие трактуется как *relative advantage* — относительное преимущество), безусловно, является наличие нового элемента не менее чем на одной из стадий жизненного цикла продукта, которое может выражаться экономическими и социальными показателями (доходность, снижение уровня загрязнения окружающей среды, снижение затрат ручного труда и т. п.) [3]. Особое значение в концепции качества инновационной продукции приобретает интеллектуальное обеспечение, представляющее собой многокомпонентный продукт творческого процесса, базирующийся на практическом применении достижений фундаментальных и прикладных наук, системы подготовки персонала, маркетинга, менеджмента, социологии. Характерная особенность этого компонента — непрерывность, обусловленная не столько необходимостью совершенствования качества продукции, сколько безусловной необходимостью формирования адекватного восприятия у всех участников жизненного цикла инновационного продукта и как следствие ускорение его диффузии. Результатом комплексного влияния составляющих качества инновационной продукции на процессы диффузии является формирование среды инновационного предложения и среды инновационного спроса. Такие инновационные сферы призваны формировать в обществе понимание принципиально нового свойства качества — как средства формирования обоснованных потребностей.

Следует отметить, что при рассмотрении влияния качества инновационной продукции на ускорение диффузии необходимо принимать во внимание неотъемлемую взаимосвязь, которая складывается между характеристиками организации, которая внедряет инновацию и свойствами самого нововведения. Организации отбирают те новшества, которые кажутся им перспективными. Их задача заключается в том, чтобы уклониться от крупных капиталовложений в одну какую-то инновацию с тем, чтобы иметь возможность и сохранить способность к адаптации следующего поколения инноваций или новых видов существующих нововведений. В данном контексте предприятия — это создатели инноваций. Они выступают инициаторами и разработчиками инноваций в сфере продуктов, технологий, идей, услуг, новых видов производственных систем, систем управления и т. д. Поэтому при улучшении качества инновационных изделий необходимо четко определять срок

на протяжении, которого будет проводиться усовершенствование основных свойств и характеристик изделия. Т. к. в обратном случае безупречное качество инновации уже не сможет гарантировать ускоренную диффузию и наращивание ее объемов использования на рынке, поскольку потребность в инновационном продукте по прошествии длительного времени нивелируется.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что качество инновационных изделий способно оказывать положительное влияние на ускорение диффузии в том случае, если инновационным продуктам будут присущи следующие характеристики:

1. Совместимость (*compatibility*) инновации, т. е. ее соответствие существующей системе ценностей (определяется культурными нормами социальной системы), прошлому опыту и потребностям реципиента.

2. Сложность (*complexity*) инновации, которая характеризуется уровнем простоты и легкости для понимания, использования и приспособления к инновации.

3. Простота апробации (*trialability*) инновации, т. е. возможность ее внедрения в ограниченных масштабах. Эту характеристику отождествляют с возможностью этапности, делимости (*divisibility*) инновации на отдельные части.

4. Коммуникативность (*communicability*) инновации, которая характеризуется возможностью ее распространения между другими реципиентами

### **Список литературы:**

1. Алпеева Е.А., Рябцева И.Ф. Прогресс и инновации: анализ системной взаимообусловленности // Экономический анализ: теория и практика. — 2012. — № 18. — С. 37—41.
2. Жерноклеев А.Ф. Организация инновационной деятельности // Вестник Московского государственного открытого университета. Москва. Серия: Экономика и право. — 2011. — № 2. — С. 9—15.
3. Олейник Т.В. Разработка инновационного продукта на современном этапе // Казанская наука. — 2011. — № 4. — С. 90—92.
4. Шемякина Т.Ю. Инновационный процесс: регулирование и управление. — М.: Наука, 2012. — 238 с.

## СЕКЦИЯ 5.

### ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

#### ВОЗМОЖНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Стратулат Владлен Георгиевич*

*аспирант ВолГУ,*

*г. Волгоград*

*E-mail: [ecodev@mail.ru](mailto:ecodev@mail.ru)*

Изучение теневой экономики как на Западе, так и в России началось относительно недавно. Экономическая наука в XIX столетии и, тем более, в ранний период своего развития преимущественно абстрагировалась от теневой составляющей хозяйственной жизни общества, считая ее долю незначительным. Вместе с тем, первая попытка экономико-математического моделирования преступности была осуществлена Ч. Беккариа в конце XVIII в., однако оказалась проигнорирована его современниками. В этом нет ничего удивительного, поскольку внимание экономистов на протяжении XIX—XX вв. было приковано главным образом к анализу равновесных процессов, особенно рыночного равновесия, с целью создания «чистой» экономической теории.

Такую теорию удалось создать неоклассическим экономистам к середине XX в., однако она оказалась настолько абстрактной, что продолжает и по сей день подвергаться разносторонней критике. Неоклассическая экономическая теория может применяться для анализа распределения ресурсов только в условиях рыночной экономики, действующей максимально приближенно к полной эффективности, т.е. при условии самой абстрактной постановки проблемы. Предметом классической и неоклассической экономической теории являются закономерности развития экономики, а закономерное развитие должно быть спроецировано на нормальное поведение людей, хотя, безусловно, определенная ненормальность имманентна экономике.

Исследования экономических преступлений в социологии берут начало в 1930-х гг. Именно тогда Э. Сатерлендом была предложена концепция «беловоротничковой преступности», согласно которой

скрытая, теневая, противоправная деятельность является органическим компонентом каждодневной практики бизнеса, особенно деятельности крупных корпораций. И фактически именно эконом-социологи (а не экономисты) до конца 1960-х гг. занимались анализом проблем экономической преступности. Методологической основой их исследований являлось представление о преступнике как личности с устойчивыми отклонениями от общественных норм, своего рода социальном девианте. Преступление, по мнению классика социологии Э. Дюркгейма, является ключевой патологической характеристикой общества. При этом роль наказаний подвергалась сомнению, поскольку считалось что преступность является формой иррационального поведения. Функция санкций, связанная со сдерживанием преступников от совершения правонарушений, рассматривалась как второстепенная, а основной считалась функция реабилитации (перевоспитания).

Преступность впервые попала в фокус экономико-теоретического анализа в конце 1960-х гг. Этот «прорыв» был связан с именем Г. Беккера, получившего в 1992 г. Нобелевскую премию по экономике. Разработанная им методология изучения правонарушений представляет собой своего рода квинтэссенцию неоклассической экономической теории. Оригинальность данного подхода заключается в применении к моделированию поведения преступников концепции совершенной (абсолютной) рациональности, которая предполагает, что индивиды становятся преступниками из-за выгоды преступления в сравнении с легальными видами деятельности с учетом вероятности поимки и осуждения, а также суровости наказания. Таким образом, в основу экономической теории преступлений и наказаний заложены методологические принципы индивидуализма и максимизации полезности. Тем самым институты выводятся за рамки анализа и фактически полагаются в качестве констант.

Развитие экономической теории преступности в рамках более общей теории теневой экономики на протяжении второй половины XX в. было связано преимущественно с разработкой неоклассической методологии. В ее основе лежит модель «рационального преступника», который принимает своеобразные инвестиционные решения в условиях неопределенности посредством анализа соотношения затрат и выгод от правонарушений, учитывая тяжесть и вероятность санкций. Неоклассики традиционно выводили теневые компоненты и институты за рамки своих аналитических конструкций, а, начиная с работ Г. Беккера, пытались исследовать теневые феномены на основе аксиомы методологического индивидуализма (абсолютная рациональность выбора и ориентация на максимизацию полезности),

многokrратно критиковавшейся и ограниченной по своей сути. Напротив, институционалисты привлекают особое внимание к неформальным нормам и устойчивым аномалиям в экономике, скрытым мотивам и переплетенным интересам агентов, легитимации и деформализации хозяйственного порядка, что особенно важно для анализа нестационарных хозяйственных систем. Ограниченность неоклассической методологии связана также с игнорированием социальных причин теневой экономики и абстрагированием от сращивания интересов преступников и правоохранительных структур в ходе их длительного взаимодействия [1].

Неоклассический подход эффективен для анализа теневой экономики в развитых странах со стабильной правовой средой, а институционализм — для изучения теневых процессов в переходных экономиках [2].

Теневая экономика представляет собой сложный и непрерывно развивающийся субститут легальной хозяйственной деятельности. Потенциал институциональной теории в ее анализе определяется смещением акцентов на инновационные и компенсаторные функции неформальных институтов в отношении законодательных норм и процедур, наличие многообразных моделей ограниченной рациональности поведения агентов, возможность трансформации теневых институтов в институциональные «ловушки». Представляется перспективной концепция вмененной рациональности как модели осознанного оппортунистического поведения правонарушителя, навязанной ему несовершенной институциональной средой. Объектом государственного регулирования теневых процессов является рациональность коллективного выбора в пользу оппортунистических стратегий, а критерием его эффективности — уровень транзакционных издержек хозяйствующих субъектов.

Государство — конституционный агент общества, выполняющий функцию расширенного воспроизводства благоприятных условий жизнедеятельности его агентов. В этой связи нелогичным выглядит стремление неоклассиков ограничить сферу компетенций государства лишь установлением и осуществлением санкций в отношении преступников. Ведь при этом игнорируются профилактические и реабилитационные функции, связанные, соответственно, со «входом» в преступную среду и «выходом» из нее.

Согласно предложенному Г. Беккером подходу, «равновесный объем преступности» формируется в процессе своеобразной конкуренции правонарушителей и защитников правопорядка. Однако переплетение официальной и теневой экономики выражается

в сращивании интересов преступников и правоохранительных органов, что отражается в массиве исследований полицейской коррупции. Распространяя на анализ преступности философский принцип взаимоперехода субъекта и объекта, можно прийти к выводу, что длительное взаимодействие правоохранительных и криминальных институтов эволюционно ведет к пересечению и постепенному сращиванию их интересов. Не случайно именно правоохранительная сфера является в России наиболее коррумпированной.

Этим обусловлена целесообразность расширения «игровой» модели институциональной системы Д. Норта путем введения в нее «арбитров» наряду с «игроками» и «правилами игры» [3]. В качестве экономических «арбитров» в нашей стране выступают многочисленные контролирующие институты и их территориальные органы — Генеральная прокуратура РФ, МВД, Федеральная служба безопасности, Федеральное казначейство, Роспотребнадзор, **Государственная противопожарная служба, Федеральная налоговая служба, Росприроднадзор, Федеральная антимонопольная служба** и др. Все они в различной степени охвачены теневыми отношениями и коррумпированы.

Следовало бы отказаться от неоклассического представления коррупции как совокупного результата индивидуальных действий государственных служащих, связанных с поиском ренты в области своих компетенций. Коррупция — это институциональный процесс, который нельзя рассматривать вне сложившейся и развивающейся системы социально-экономических институтов. Именно институциональная система общества создает возможности и формирует мотивацию коррупционных действий. Агенты таковы, каковы институты, в которые они входят. Поэтому важно не столько ужесточать санкции и выявлять отдельных коррупционеров, сколько реформировать систему институтов в направлении сокращения «взяткостности» законов, снижения трансакционных издержек административных процедур, четкого определения полномочий и функций контролирующих и силовых структур.

### **Список литературы:**

1. Стратулат В.Г. Институционализм и регулирование теневой экономики // Российское предпринимательство. 2010. № 7. — С. 14—18.
2. Фролов Д. Анализ теневой экономики: институциональный подход // Экономист. 2008. № 9. — С. 65—71.
3. Фролов Д.П., Стратулат В.Г. Институциональная парадигма анализа экономической преступности и теневой экономики // Современная экономика: проблемы и решения. 2010. № 8. — С. 21—29.



## СЕКЦИЯ 6.

### МАРКЕТИНГ

#### КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ: СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИКА

*Лукосевиц Марина Андреевна*

*ведущий специалист центра маркетинга,  
ООО «Медэкспорт — Северная звезда»,  
г. Омск*

*E-mail: [m-luk@yandex.ru](mailto:m-luk@yandex.ru)*

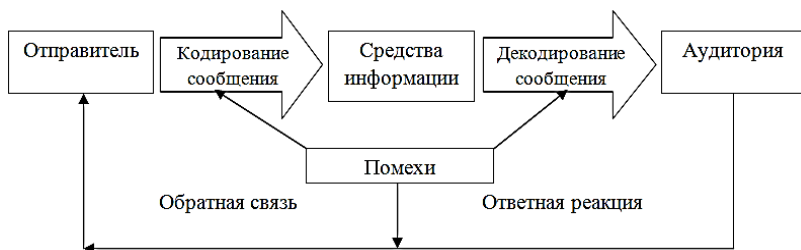
На современном этапе развития рыночных отношений наблюдается острая конкуренция, в связи с чем успех компании всё больше зависит от того, насколько ее товары и услуги отличаются от других предложений на рынке. С целью обеспечения стабильной прибыли компании необходимо комплексное воздействие, как на внутреннюю, так и на внешнюю среду. Таким образом, возрастает значимость коммуникаций, в частности, маркетинговых коммуникаций.

Специалисты в области маркетинга полагают, что в каждой компании должна быть разработана определенная коммуникационная система (Бернет Дж., Мориарти С. 2001; Голубкова Е.Н. 1998; Котлер Ф., Келлер К.Л. 2006; Ламбен Ж.Ж. 2006; Ландреви Ж., Леви Ж., Линдон Д. 2007; Парамонова Т., Бикулов В. 2005; Хилер Р.М., Чанг Э.К. 2002; и другие). Однако следует отметить, что вопрос разграничения многих терминов и понятий, касающихся сферы маркетинговых коммуникаций, в современной литературе относится к числу дискуссионных. В связи с этим представляется необходимым конкретизировать понятийный аппарат.

По мнению Е.Н. Голубковой, необходимо различать термины «маркетинговые коммуникации» и «управление продвижением», которые тесно связаны с понятием «комплекса маркетинга», включающего в себя такие элементы, как продукт, цена, каналы распределения и продвижение [5]. Автор рассматривает термин «маркетинговые коммуникации» посредством анализа составляющих элементов — коммуникаций и маркетинга.

Под коммуникациями Е.Н. Голубкова понимает «процесс, в результате которого должно достигаться однозначное восприятие коммуникационного сообщения субъектами, его посылающими и получающими» [5]. Данное определение является некорректным ввиду того, что существуют как целенаправленные, так и спонтанные коммуникации, в результате чего восприятие информации отправителем и получателем может быть различным. Более точное определение дают французские ученые Ж. Ландреви, Ж. Леви и Д. Линдон, которые трактуют коммуникацию компании как «совокупность всех сигналов и информационных сообщений, которые она, умышленно или нет, распространяет среди всех слоев общества» [9].

Согласно подходу отечественного исследователя Ф.И. Шаркова, коммуникация — это, «с одной стороны, система, а с другой — и действие, и взаимодействие, и процесс» [14]. Ниже представлена схема коммуникационного процесса, предложенная в 1948 г. американским политологом и исследователем СМИ Г. Лассуэлом (рис. 1). Известное описание модели представляет собой пять ключевых вопросов: кто сообщает?; что именно?; по каким каналам?; кому?; с каким эффектом? [2].



**Рисунок 1. Процесс коммуникации**

Второй элемент термина «маркетинговые коммуникации» — маркетинг — представляет собой «комплекс деятельности, с помощью которой организации бизнеса или любые другие осуществляют обмен ценностями между собой и своими потребителями» [4]. В современном понимании маркетинг рассматривается в качестве функции управления предприятием, включающей управление производством, финансами, персоналом, информацией и коммуникацией (Багиев Г.Л. 1999; Бернет Дж., Мориарти С. 2001; Крылов И.В. 1998; Ващенко Н.П. 2003; Диксон П.Р. 1998; Чевертон П. 2002). Таким образом, подчеркивается глобализация функции маркетинга.

Представляется недостаточным производство товаров высокого качества и предложение необходимых потребителям услуг ввиду того, что основным условием прибыли компании является информированность покупателей о преимуществах предлагаемого продукта. Данное условие реализуется путем использования маркетинговых коммуникаций, под которыми П. Дойль понимает «процесс передачи обращения от производителя к потребителям с целью представить товар или услуги компании в привлекательном для целевой аудитории свете» [8]. При этом автор уточняет, что аудиторией, с которой устанавливаются маркетинговые коммуникации, могут быть не только потребители, но и служащие компании, акционеры, государственные учреждения и группы общественности.

В зависимости от целевой аудитории в теории маркетинга выделяются четыре вида коммуникаций: маркетинговая коммуникация (потребители в широком смысле слова); внутренняя коммуникация, направленная на сотрудников компании; общественная коммуникация, рассчитанная на граждан, органы власти, общественные объединения и пр.; финансовая коммуникация, которая направлена на банки и финансовые структуры, аналитиков и пр. [9].

Необходимость донесения сообщений компаний до целевых рынков и аудиторий определяется следующими факторами:

- информирование (сообщение аудитории сведений о существовании определенных товаров и услуг, а также объяснение их предназначения, что особенно важно для новых продуктов);
- убеждение (формирование благоприятных установок аудитории относительно компании, и ее продуктов);
- создание образа (на рынках, продукты которых просты и похожи друг на друга, образы, созданные посредством коммуникаций, — единственный способ дифференциации марок потребителями);
- подкрепление (обращения направлены не столько на привлечение новых покупателей, сколько на убеждение уже существующих в том, что, приобретая продукт поставщика, они сделали правильный выбор) [8].

**Таблица 1.**

**Классификация маркетинговых коммуникаций**

Признак	Виды маркетинговых коммуникаций					
	товарная (Product)	ценовая (Price)		имеющая отношение к продвижению (Promotion)	имеющая отношение к каналам распространения (Place)	
Тип организации процесса	прямая			через посредника		
Степень интеграции	интегрированная			неинтегрированная		
Механизм возникновения	преднамеренная			непреднамеренная		
Тип рынка	b—2—b			b—2—c		
Длительность действия	краткосрочная	среднесрочная		долгосрочная		
Направленность действия	внутрифирменная	внешняя				
		на конечного потребителя	на посредников (дистрибьюторов, розничных торговцев)	на партнеров (поставщиков, инвесторов пр.)	на конкурентов	на гос. органы, обществ. мнение

Маркетинговые коммуникации должны обеспечивать развитие бизнеса путем содействия продвижению продукта, а также формировать ценности и репутацию компании. Как упоминалось выше, автор статьи «Природа маркетинговых коммуникаций и управление продвижением товара» Е.Н. Голубкова рассматривает маркетинговые коммуникации с позиции всех элементов комплекса маркетинга. В отличие от маркетинговых коммуникаций, как констатирует автор, управление продвижением ограничено лишь следующими средствами: рекламой, паблисити, стимулированием сбыта, рекламой в местах продажи, персональными продажами и событийным маркетингом [4]. При этом существует альтернативная точка зрения: к примеру, такие ученые, как Котлер Ф., Орлова Т.М., Орловская Л., Симонян Т.В. отождествляют понятия «коммуникации» и «продвижение».

На основе изученной литературы автором настоящей статьи сформирована классификация маркетинговых коммуникаций, которая представлена в табл. 1.

В настоящей статье система коммуникаций рассматривается в широком понимании, в соответствии с которым к ней целесообразно отнести такие элементы маркетинга, как товарная и ценовая политика, система товародвижения, а также организация мест продаж и предоставляемый сервис [11]. Присутствие коммуникационной функции в каждой из составляющих комплекса маркетинга отмечается также Н.К. Моисеевой и М.Ю. Рюминым. Исследователи пишут, что указанная функция в условиях информационного общества становится базовой [10].

На уровне продукта существуют такие коммуникационные факторы, как вербальные (название, описание состава и др.), визуальные (логотип, дизайн и др.) и прочие (вкус, запах, вес и т. п.). На уровне каналов товародвижения реализация функции происходит посредством комплекса мерчандайзинга. На уровне цены коммуникационная функция проявляется в том, что «бренд» обеспечивает товару цену намного более высокую, чем у «не брендовых» «ярморочных» товаров, вне зависимости от его реальной себестоимости» [10].

Продвижению как элементу комплекса маркетинга коммуникационная функция присуща по определению, однако в современных условиях она усиливается, и особое значение приобретает интеграция всех маркетинговых коммуникаций в рамках коммуникационного комплекса продукта, способствующая получению синергетического эффекта в соответствии с принципами теории интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК).

Отмечается, что в работах многих ученых, придерживающихся концепции ИМК (Бернет Дж., Мориарти С. 2001; Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. 2001; Танненбаум С., Лаутерборн Р. 2004; Росситер Дж.Р. и Перси Л. 2001 и другие), вопрос о том, каким образом следует интегрировать коммуникации, остается исследованным не в полной мере. Единой методологии создания интеграции коммуникаций не существует, что связано в первую очередь с уникальностью каждой компании, имеющей специфический набор коммуникаций и коммуникационную политику.

Слово «интегрированные» предполагает, как пишет А.Г. Голова, комплекс различных методов, к которым автор относит организационные, технические, экономические, и информационные методы [4]. Вместе с тем отдельные ученые, к примеру, Э. Абрамян, рассматривают указанное понятие более узко, подразумевая под ним комбинацию персональные продажи, рекламы, стимулирования сбыта и связей с общественностью [1]. Австралийский ученый Г. Даулинг упоминает, что часто интеграционными маркетинговыми коммуникациями называют «4Р» маркетинга [6].

А.А. Романов и А.В. Панько определяют ИМК как «вид коммуникационно-маркетинговой деятельности, отличающийся особым синергетическим эффектом, возникающим вследствие оптимального сочетания рекламы, директ-маркетинга, стимулирования сбыта, PR и других коммуникационных средств и приемов и интеграции всех отдельных сообщений» [12]. При этом авторами выделяются факторы, определяющие структуру ИМК, которые классифицируются следующим образом:

- цели фирмы и используемые ею стратегии;
- тип товара или рынка;
- состояние потребительской аудитории;
- этап жизненного цикла рекламируемого товара;
- традиции, сложившиеся в коммуникационной политике фирмы и ее основных конкурентов [12].

Несмотря на сложность проблемы типологии интеграции маркетинговых коммуникаций, формирование типологизации представлено достаточно многообразно. К примеру, Дж.Ф. Джоунс выделяет такие типы ИМК, как интеграция инструментов, интеграция аудиторий и интеграция по времени [7]. П. Фелдвик в работе «Методы коммуникации бренда» предлагает следующую классификацию типов интеграции:

- функциональная интеграция;
- интеграция бренда;

- тематическая интеграция [12].

Если учитывать, что основной целью ИМК является комплексное продвижение продукта, то можно констатировать, что оно включает в себя все коммуникационные формы маркетинга. Согласно точке зрения автора концепции «4Р» Э. Маккарти, продвижение тесно связано с указанием целевому рынку того, что следует считать «нужным» продуктом. При этом ученый уточняет, что в качестве основной функции продвижения выступает не столько информирование, сколько оказание влияния на поведение потребителя.

Общие цели комплекса коммуникаций компании включают в себя информирование целевой аудитории о продвигаемом товаре, создание положительного имиджа товара / компании, а также оказание противодействия возникающим конкурентам [11].

В условиях усиления конкурентного давления, а также увеличения значимости неценовых факторов конкуренции для достижения компанией успеха становится недостаточным создание доступного и удовлетворяющего потребности целевой аудитории продукта. Целесообразно уделять особое внимание коммуникационной составляющей бизнеса, включающей комплекс продвижения.

Посредством основных элементов комплекса продвижения реализуются коммуникационные функции остальных элементов комплекса маркетинга. Комплекс продвижения формируется после определения позиции товара / компании на рынке и формирования коммуникации на уровне товара, цены и распределения. Продвижение же может рассматриваться как обособленный этап маркетинговых коммуникаций, в отличие от традиционного выделения его в качестве элемента комплекса маркетинга.

Таким образом, как видно из представленного анализа подходов к определению сущности и специфики комплекса маркетинговых коммуникаций, данное понятие является многогранным и имеет огромное значение в практической деятельности компаний.

### **Список литературы:**

1. Абрамян Э. Promotion как современная маркетинговая коммуникация // Маркетинговые коммуникации. — 2001. — № 3.
2. Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник. — 2. е изд., доп. И перераб. — М.: Изд-во МГУ, 1988.
3. Арланцев А.В., Попов Е.В. Синергизм коммуникационного инструментария // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 1.
4. Голова А.Г. Интегрированные маркетинговые коммуникации // Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — № 6.

5. Голубкова Е.Н. Природа маркетинговых коммуникаций и управление продвижением товара // Маркетинг в России и за рубежом. — 1998. — № 4.
6. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление, оценка эффективности. — М.: ИМИДЖ-Контакт; Инфра-М, 2003.
7. Джоунс Дж.Ф. Рекламный бизнес: деятельность рекламных агентств, создание рекламы, медиа-планирование, интегрированные коммуникации. — М.: Вильямс, 2005.
8. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. — СПб.: Питер, 2001.
9. Ландреви Ж., Леви Ж., Линдон Д. Меркатор. Теория и практика маркетинга. В 2 т. — Т. 1. — М.: МЦФЭР, 2006.
10. Моисеева Н.К., Рюмин М.Ю. Коммуникационная концепция маркетинга и ее методическое обеспечение // Маркетинг. — 2001. — № 6.
11. Парамонова Т.Н., Бикулов В.Ш. Составляющие элементы системы маркетинговых коммуникаций // Маркетинг. — 2005. — № 2.
12. Романов А.А., Панько А.В. Маркетинговые коммуникации. — М.: Эксмо, 2006.
13. Фелдвик П. Методы коммуникации бренда // Бренды и брендинг: Сб. ст. Сост Р. Клифтон, Дж. Симмонз. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.
14. Шарков Ф.И. Основы теории коммуникации: Учебник для вузов. — М.: Изд. дом «Социальные отношения», изд-во «Перспектива», 2003.



## СЕКЦИЯ 7.

### ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

#### МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

*Бондаренко Виктор Александрович*

*аспирант «Северо-Кавказского федерального университета»,  
г. Ставрополь*

*E-mail: [vitek270790@yandex.ru](mailto:vitek270790@yandex.ru)*

Анализ деятельности банковской системы играет важную роль в совершенствовании модели её функционирования. Построение эффективной модели позволит повысить конкурентоспособность, рентабельность, финансовую устойчивость и уровень развития системы кредитных организаций, что окажет влияние на становление рыночных отношений экономических субъектов и внешнеэкономической деятельности. Анализ делает возможным формирование комплексной оценки деятельности, как отдельного коммерческого банка, так и системы в целом, на различных этапах функционирования. В свою очередь, изучению подвергаются активы, пассивы, ликвидность, капитал, финансовые результаты, надежность банковской системы и т. д.

Приведение показателей деятельности банковской системы к единому измерителю имеет огромное значение для определения уровня развития и тенденций, происходящих в банковском секторе. Их точная оценка позволяет повысить эффективность проводимой Банком России денежно-кредитной политики и выявить ключевые направления совершенствования системы кредитных организаций. В итоге, детальный анализ реальной динамики развития должен способствовать увеличению качества и результативности управленческих решений в банковском секторе, минимизации негативного воздействия экономических циклов и стабилизации макроэкономических параметров.

Для изучения влияния цикличности экономических процессов на показатели банковского рынка целесообразно рассматривать динамику развития системы кредитных организаций за длительный

период, а с целью повышения достоверности анализа необходимо применять комплекс подходов к приведению параметров банковской системы к единому измерению.

Корректировка критериев банковской деятельности с помощью метода «долларовой трансляции» обусловлена стабильностью мировой валюты в период функционирования современной системы кредитных организаций. Расчеты производятся в два последовательных этапа:

1. Стоимость абсолютного показателя в долларах США с учетом инфляции в стране-эмитенте, выраженная в ценах отчетного периода, определяется следующим образом:

$$CUSD^K = CUSD - CUSD * Иобщ / (100 + Иобщ), \text{ руб.}, \quad (1)$$

где:  $CUSD$  — стоимость показателя в абсолютных величинах на определенную дату, долл. США

$Иобщ$  — общий уровень инфляции в стране-эмитенте за период до отчетного года, %;

2. Полученные значения в иностранной валюте выражаются в рублях по курсу на текущую дату.

В итоге, можно избежать волатильности курса национальной валюты и влияния ее обесценения. Уровень официальной инфляции в США отражает реальную потерю покупательной способности доллара, что позволяет с максимальной точностью анализировать параметры банковской деятельности в долгосрочном периоде.

Корректировка абсолютных значений на темпы инфляции также позволяет выразить динамику банковской системы в текущих ценах. Особенностью исследования является долгосрочный период анализа, поэтому существует большая вероятность получить параметры, не соответствующие действительному развитию системы кредитных организаций, в связи с проявлениями нестабильности национальной валюты и параметров финансового сектора. Реальное значение абсолютного показателя с учетом влияния инфляции определяется по формуле:

$$C_p = C - C * I / (100 + I), \text{ руб.}, \quad (2)$$

где:  $C$  — значение показателя в абсолютных величинах, руб.;

$I$  — уровень инфляции.

Переводить абсолютные величины в текущие цены возможно через стоимость потребительской корзины, которая показывает

реальную инфляцию в экономике. Скорректированный показатель рассчитывается следующим образом:

$$C_t = (C / СПК) * СПК^T, \text{ руб.}, \quad (3)$$

где:  $СПК$  — стоимость потребительской корзины на определенную дату, руб.

$СПК^T$  — стоимость потребительской корзины на отчетный период, руб.

Уровень развития банковской системы с большой степенью точности характеризуют параметры, рассчитываемые через отношение абсолютных показателей к объему денежной массы (агрегат  $M2$ ) в стране и к реальному ВВП. Метод позволяет отразить тенденции без учета макроэкономических показателей, таких как инфляция, колебание курса национальной валюты, изменение ставки рефинансирования и пр.

$$CM2 = (C / M2) * M2^T, \text{ руб.}, \quad (4)$$

где:  $CM2$  — значение абсолютного показателя, выраженное через изменения отношения к объему денежной массы, руб.;

$M2$  — объем денежной массы (агрегат  $M2$ ) на определенную дату, руб.;

$M2^T$  — объем денежной массы (агрегат  $M2$ ) на отчетный период, руб.

$$C_{ввп} = (C / ВВП) * ВВП^T, \text{ руб.}, \quad (5)$$

где:  $C_{ввп}$  — значение абсолютного показателя, выраженное через изменения отношения к ВВП, руб.;

$ВВП$  — величина ВВП на определенную дату, руб.;

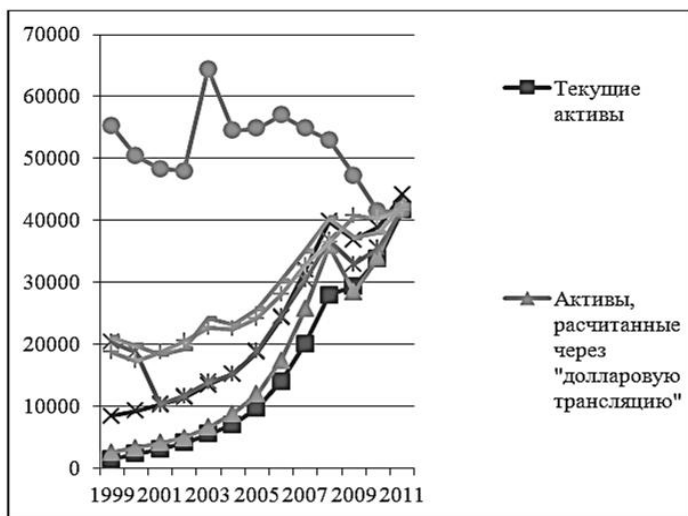
$ВВП^T$  — величина ВВП на отчетный период, руб.

Полученные значения характеризуют не только динамику показателей банковского сектора, но и развитие банковской системы относительно вышеприведенных макроэкономических параметров.

Исходя из полученных результатов различными способами (долларовой трансляции, корректировке на инфляцию, по потребительской корзине, отношение к объему денежной массы и ВВП), рассчитываем среднее значение параметров:

$$S = (C_p + CUSD^K + C_t + CM2 + C_{ввп}) / 5, \text{ руб.} \quad (6)$$

Наглядное сравнение динамики активов, приведенных разными способами к единому измерителю в ценах на 01.01.2012 г., отражено на рис. 1.



**Рисунок 1. График изменения активов банковской системы России в 1999—2011 гг., млрд. руб.**

По нашему мнению, значение усредненного показателя наиболее точно отражает действительные тенденции, происходящие в банковской сфере (таблица 1). Метод учитывает колебания в различных областях экономической деятельности, что является несомненным преимуществом и позволяет формировать достоверные выводы, необходимые для прогнозирования и принятия системных решений.

Таблица 1

## Динамика основных показателей банковской системы РФ за 1999—2011 гг.

Наименование показателя	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Среднегодовой курс рубля к доллару, руб.	24,6	28,1	29,2	31,4	30,7	28,8	28,3	27,2	25,6	24,8	31,68	30,48	29,39
Уровень инфляции в США, %	2,2	3,4	2,8	1,6	2,3	2,7	3,4	3,2	2,9	3,8	-0,3	1,5	2,96
Уровень инфляции в США (по отношению к 01.01.2012 г.), %	-27,38	-25,78	-23,26	-21,11	-19,85	-18,00	-15,79	-12,93	-10,14	-7,54	-4,02	-4,31	-2,88
Уровень инфляции в России, %	36,59	20,2	18,82	15,1	12	11,7	10,9	9	11,9	13,28	8,8	8,78	6,1
Уровень инфляции в России (по отношению к 01.01.2012 г.), %	-81,48	-74,7	-69,61	-63,9	-58,46	-53,48	-48,02	-42,34	-37,16	-29,7	-20,36	-13,35	-5,75
Стоимость потребит. корзины, руб.	714,6	1154,4	2812,1	3232,8	3680,7	4298,2	4709,7	5231,3	6068,3	6973,6	8178,1	8711,8	9174,2
Величина ВВП, млрд. руб.	4545,5	7305,6	9039,4	10830,5	13243,2	17048,1	21625,4	26879,8	32987	41276,8	38807,2	44 939	53 751
Денежная масса (агрегат М2), млрд. руб.	704,7	1150,6	1602,60	2119,60	2134,5	3212,6	4363,3	6044,7	8995,8	12975,9	15267,6	20011,9	24543,4

Активы, млрд. руб. (в ценах 01.01.2012 г.): текущие	1586,4	2362,5	3159,7	4145,3	5600,7	7136,9	9750,3	14045,6	20125,1	28022,3	29430	33804,6	41627,5
рассчитанные через «долларовую трансляцию»	2609,9	3329,2	4144,2	4918,2	6689,6	8881,8	12024,5	17430,2	25711,7	35916,8	28446,2	34063,9	42861,9
с учетом инфляции	8565,9	9337,9	10397,2	11482,8	13482,7	15341,6	18757,8	24359,3	32025,9	39861,0	36953,8	39012,8	44167,1
рассчитанные через стоимость потребительской корзины	20366,6	18775,2	10308,2	11763,7	13959,8	15233,2	18993,0	24632,0	30425,6	36865,1	33014,6	35598,9	41627,5
рассчитанные через отношение к агрегату денежной массы M2	55251,4	50394,4	48390,0	47999,5	64399,3	54524,0	54845,1	57029,6	54907,7	53003,1	47310,1	41459,3	41627,5
рассчитанные через отношение к ВВП	18759,3	17382,1	18788,5	20572,8	22731,9	22502,0	24234,9	28086,7	32793,0	36490,9	40762,8	40433,3	41627,5
усредненный показатель	21110,6	19843,8	18405,6	19347,4	24252,7	23296,5	25771,0	30307,6	35172,8	40427,4	37297,5	38113,6	42382,3

*Источники информации: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12]*

Анализ результатов таблицы 1 свидетельствует о том, что активы банковской системы в абсолютном выражении увеличились с 1,6 трлн. руб. в 1999 г. до 41,6 трлн. руб. в 2011 г. За анализируемый период масштабы банковской системы РФ увеличились в нескорректированном значении в 26,2 раза, при этом рост данного показателя наблюдается в каждом отчетном периоде. Стоит отметить, что полученные значения не отражают действительную ситуацию в системе кредитных организаций, так как на них оказывает влияние множество макроэкономических факторов (колебание курса рубля, инфляция, экономический рост, ставка рефинансирования, инструменты валютной и денежно-кредитной политики ЦБ РФ и пр.).

Для избежания колебаний курса рубля и инфляции используем «долларовую трансляцию», которая позволяет оценить изменение показателей банковского сектора относительно мировой банковской системы. Величина активов, скорректированных подобным образом, выросла с 2,6 трлн. руб. в 1999 г. до 42,9 трлн. руб. в 2011 г., или в 16,42 раза. При этом в 2009 г. по отношению к 2008 г. наблюдается спад реальных масштабов банковской системы в мировой валюте на 7,5 трлн. руб. В большей степени возникшая ситуация связана с падением среднегодового курса рубля к доллару США (с 24,8 руб./долл. до 31,68 руб./долл.).

Активы, скорректированные на уровень инфляции (в ценах 01.01.2012 г.), увеличились за анализируемый период с 8,6 до 44,2 трлн. руб. За 2009 г. показатель демонстрирует спад 39,8 до 36,9 трлн. руб., что во многом связано с падением ВВП на 7,9 %.

Объем активов, рассчитанных через изменение стоимости потребительской корзины, учитывает реальную макроэкономическую конъюнктуру, сложившуюся в стране. За исследуемый период показатель вырос с 20,4 до 41,6 трлн. руб., что свидетельствует о реальном увеличении размеров банковской системы всего лишь в 2 раза. Интересно отметить резкий спад скорректированных активов с 20,4 трлн. руб. 1999 г. до 10,3 трлн. руб. 2001 г., полученный за счет роста стоимости потребительской корзины в 4 раза. Вполне вероятно, данная динамика отражает явления макроэкономической нестабильности, возникшей вследствие кризиса 1998 г.

Активы, рассчитанные через отношение абсолютных показателей к объему денежной массы (агрегат M2) в стране и к ВВП отражают изменение реального уровня развития банковской системы сравнительно экономики. Констатируем, что масштабы системы кредитных организаций относительно объема денежной массы сократились с 55,3 трлн. руб. в 1999 г. до 41,6 трлн. руб. в 2011 г.

Снижение скорректированных показателей с 57,0 трлн. руб. в 2006 г. до 40,4 трлн. руб. в 2010 г. свидетельствует о кризисных процессах в системе кредитных организаций. Напротив, величина активов, выраженная через отношение к ВВП, увеличилась с 18,8 трлн. руб. в 1999 г. до 41,6 трлн. руб. в 2011 г., что показывает рост масштабов банковской системы относительно экономики в 2,22 раза (с 34,9 до 77,4 % от ВВП). Уменьшение показателя с 18,8 до 17,4 трлн. руб. за 2000 г. характеризует спад уровня развития системы кредитных организаций.

Таким образом, применяемые подходы к приведению параметров к единому измерителю отражают развитие банковской деятельности с различных сторон. Явное несоответствие полученных данных не свидетельствует о том, что способы являются несопоставимыми между собой. Рассчитанные значения и их динамика отличается по причине использования разных экономических обоснованных параметров, посредством которых осуществляется корректировка исходных данных. Исходя из этого, необходимо применять усредненный показатель, консолидирующий разные методы сведения к единой системе измерения, для наиболее полного и достоверного понимания процессов, происходящих в банковском секторе.

### **Список литературы:**

1. Аналитический бюллетень Банковская система России: тенденции и прогнозы [Текст] // Риа новости, Москва. — 2012 г. Выпуск № 10, итоги 2011 г.
2. Соколин В.Л. Россия и страны мира [Текст]: статистический сборник / Б.И. Башкатов, А.Н. Гончаров, Л.М. Гохберт. — Росстат. — М., 2008. — 361 с.
3. Соколин В.Л. Россия и страны мира [Текст]: краткий статистический сборник / Э.Ф. Баранов, М.И. Гельвановский, Л.М. Гохберт. — Росстат. — М., 2008. — 510 с.
4. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.cbr.ru/>.
5. Официальный сайт Уровня инфляции в РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа — : URL: [уровень-инфляции.рф](http://уровень-инфляции.рф).
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.gks.ru/>.
7. Официальный сайт Экономической экспертной группы [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.eeg.ru/>.
8. Официальный сайт Института комплексных стратегических исследований [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.icss.ac.ru/>.



9. Официальный сайт Единого архива экономических и социологических данных [Электронный ресурс] — Режим доступа: — URL: <http://stat.hse.ru/>.
10. Официальный сайт Мировая экономика [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.ereport.ru/>.
11. Официальный сайт Единой межведомственной информационно-статистической системы [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.fedstat.ru/>.
12. Официальный сайт Банка Возрождение [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.vbank.ru/>.

## **СУЩНОСТЬ ИНФЛЯЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ПРОЯВЛЕНИЯ В РОССИИ**

***Якупов Ильшат Фанисович***

*студент Института экономики и финансов К(П)ФУ,  
г. Казань*

*E-mail: [ilshatiakupov@mail.ru](mailto:ilshatiakupov@mail.ru)*

***Сафиуллина Кафия Гайфулловна***

*канд. экон. наук, доцент, Институт экономики и финансов К(П)ФУ,  
г. Казань*

Инфляция — это повышение общего уровня цен, сопровождающееся обесценением денежной единицы. Это очень сложное и противоречивое явление, требующее комплексного анализа.

Инфляция является дисбалансом между совокупным спросом и совокупным предложением в сторону превышения первого, сложившимся на всех рынках одновременно (товарном, денежном, рынке ресурсов) [2, с. 600].

Сформировалось два подхода к рассмотрению инфляции: монетарный и немонетарный. Сторонники монетарного подхода связывают возникновение инфляции только с монетарными, денежными факторами: ростом денежной массы, ростом скорости обращения денег. Немонетаристы же считают, что данные факторы являются не причиной, а необходимым условием инфляции. Причинами возникновения инфляции, согласно их мнению, являются сохранение фирмами монопольной власти, рост издержек производства, несоответствие структурных изменений в совокупном спросе структурным изменениям в совокупном предложении.

Выделяют следующие типы инфляции:

1. Открытая инфляция — рост уровня цен, падение покупательской способности, рост стоимости потребительской корзины.

Формы открытой инфляции:

- инфляция спроса. В случае инфляции спроса возникает избыток спроса по отношению к количеству предлагаемых товаров.
- инфляция издержек. Она возникает из-за повышения издержек производства на единицу продукции.

2. Подавленная инфляция. Государство устанавливает полный административный контроль над доходами и ценами путем их заморозки на определенном уровне. Предпринимателям становится невыгодно производить, возникает тотальный дефицит товаров и услуг. Из-за их дефицита производители повышают цены на свои товары и услуги.

3. Ожидаемая инфляция. Предполагается, что ее можно спрогнозировать заранее.

4. Неожидаемая инфляция. Это такая инфляция, которая носит непредсказуемый характер. В случае данной инфляции цены не прогнозируемо быстро растут.

Инфляция — постоянный спутник рыночно хозяйства. Она имеет негативные социально-экономические последствия. К ним можно отнести [4, с. 396]:

- перераспределение богатства и доходов в пользу немногочисленных слоев населения. При инфляции не очень выгодно давать в долг по фиксированной цене. В результате инфляции происходит перераспределение дохода от займодавцев в пользу заемщиков;
- отставание цен госпредприятий от цен рыночных. Этому способствует их фиксированность, негибкость, долгосрочность. Возрастает дисбаланс государственного и частного секторов, при котором госпредприятия терпят убытки;
- скрытую государственную конфискацию у населения через налоги денежных средств, при этом налоговые ставки делают беднее даже обеспеченное население;
- ускоренную материализацию денежных средств, в товары, бегство от дешевеющих денег;
- недостаточность и нестабильность экономической информации для покупателей и продавцов. Цены являются основным индикатором рыночной экономики. Если цены непредсказуемо растут,

то производители и потребители постоянно делают ошибки в выборе наиболее подходящей цены, снижается вера в будущие доходы;

- отставание реальной кредитной процентной ставки от темпа инфляции. Это вынуждает банкиров повышать проценты.

Следует отметить, что высокая открытая инфляция сопровождает Россию на протяжении всего периода ее рыночной трансформации. Двадцать лет Россия переходит к рыночной экономике, и все это время борется с инфляцией.

Российская инфляция является инфляцией издержек. Ее специфика заключается в том, что она корнями уходит в ранее существовавшую централизованную систему хозяйствования.

Среди причин высокой инфляции в России можно выделить [3, с. 156]:

- увеличение денежной массы;
- растущую скорость обращения денег. Это происходит потому, что население пытается быстрее избавиться от национальной валюты. Это объясняется низким доверием правительству и проводимой им политике;
- диспропорции в экономике, которые обусловлены долгим ее развитием под влиянием командно-административной системы;
- деформацию экономики: отрасли потребительского сектора отстают, а отрасли тяжелой промышленности гипертрафированно развиты, в частности, оборонно-промышленный комплекс;
- открытость, сильная импортная зависимость национальной экономики; неразвитый экспортный сектор, который, в основном, имеет сырьевую направленность;
- высокие инфляционные ожидания населения;
- дефицит производственных ресурсов, который приводит к росту цен на них. Резервы в плане производственных мощностей, технологических наработок, профессиональных кадров постепенно уменьшаются. Нет свободных отраслей в металлургии, цементной промышленности, невозможно найти специалистов, которые смогли бы спроектировать сложный технический объект;
- высокую монополизированность экономики, высокие цены на продукты естественных монополий. Формально тарифы на услуги естественных монополий регулируются государством: однако обосновать «объективность» высоких затрат для монополий не составляет труда. И главный инструмент при обосновании — та же инфляция;

- длительные сроки окупаемости инвестиционных проектов. Например, строительство дорог: затраты есть, а товара, на которые пошли эти затраты, строго говоря, нет.

- технологическую отсталость производства, вследствие чего не происходит должно обеспечения денег товарами и услугами.

Как видно, инфляция в России имеет как монетарные, так и немонетарные причины.

Для инфляции в России характерна контрастность. Наиболее яркий тому пример — неоправданно высокий рост уровня инфляции в среде бедных слоев населения и снижение стоимости жизни для зажиточных слоев населения. Бедных в России намного больше, чем богатых. Бедные слои населения преимущественно приобретают товары первой необходимости, а на них высокий спрос. Из-за этого их цены растут быстрее и интенсивнее, чем на другие товары. В результате этого бедные постепенно становятся еще беднее, а богатые, соответственно, еще богаче [1, с. 29].

Динамика инфляции в России приведена в таблице 1.

*Таблица 1.*

### Динамика инфляции в России

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Значение инфляции (в %)	15,1	12,0	11,7	10,9	9,0	11,9	13,3	8,8	8,6	6,1

Как видно из таблицы, инфляция в России постепенно снижается. Однако многие экономисты с этим не согласны и утверждают, что данные об инфляции занижены. У них есть весомые аргументы.

Оказывается, учитываются цены не всех товаров и услуг, а только 466 основных. За пределами данного множества инфляция не фиксируется. Получается, что в расчеты можно включить товары и услуги, цены на которые изменились наименьшим образом, и исключить те, на которые цены росли больше всего. А это открывает возможность для искажения и занижения реального уровня инфляции.

В 2011 году инфляция, по данным официальной статистики, составила всего 6,1 %. Например, в 2011 году услуги жилищно-коммунального хозяйства значительно подорожали: снабжение природным газом — на 17,2 %, тепловой энергией — на 12,5 %. Существенно подорожали и продукты питания: сахарный песок — на 25 %, хлеб — на 22 %, молоко — на 19 %. Однако, данный рост цен никак не отразился на низком уровне инфляции. В России возникает парадокс — цены растут, а инфляция снижается.

Подводя итог, следует еще раз отметить, что инфляция — это сложное и противоречивое явление, имеющее серьезные негативные последствия. Для борьбы с ней необходимо проведение государством эффективной антиинфляционной политики.

### **Список литературы:**

1. Кургузов В., Письменная В. К измерению социальной инфляции в России // *Экономические науки*. — 2009. — № 7. — с. 28—34.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина и проф. Е.А. Киселевой. 6-е изд. — Киров: «АСА», 2009. — 848 с.
3. Национальная экономика: учебное пособие / К.Н. Юсупов, А.В. Янгиров, А.Р. Таймасов. — 2-е изд., — М.: КНОРУС, 2009. — 288 с.
4. Экономическая теория. / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: Учебник для вузов. 4-е изд. — СПб.: Питер, 2009. — 560 с.

## СЕКЦИЯ 8.

### ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

#### ПРОТИВОРЕЧИЯ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ

*Харченко Дмитрий Олегович*

*аспирант, Сибирский федеральный университет, г. Красноярск*

*E-mail: [Dim2603@mail.ru](mailto:Dim2603@mail.ru)*

В экономической науке известны четыре модели конкуренции, ставшие классическими: совершенной (чистой) конкуренции, монополистической, олигополистической конкуренции и чистой монополии. На практике типы конкурентных отношений, соответствующие этим понятиям, в чистом виде практически не встречаются, поэтому в рамках рассматриваемой проблематики рассмотрим определения только двух моделей — конкуренции и монополии.

Конкуренция — состязательность хозяйственных субъектов, когда их самостоятельные действия ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке. Конкуренция может рассматриваться как борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, которая ведется фирмами на доступных им сегментах рынка. Зачастую конкуренция трактуется как состязание между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынка сбыта, источники сырья. Она выступает при этом как инструмент регулирования пропорций общественного производства.

Важно подчеркнуть, что конкуренция со всей своей противоречивостью, является регулятором производства, определяющим динамику развития рынка. По сути, конкуренция противопоставляет монополии.

Монополия — это абсолютное преобладание в экономике единоличного производителя или продавца продукции. Такое

преобладание обеспечивает субъектам хозяйствования, добившимся монополии, исключительное право распоряжения ресурсами, возможность давления на конкурентов, потребителей и общество в целом, возможность получения сверхприбыли и устойчивого получения прибыли вообще.

Сущностное сопоставление конкуренции и монополии представлено в ряде научных работ [1, 3, 5]. Несомненный интерес вызывает работа И.Г. Окрепиловой [5], в которой в концентрированной форме представлены результаты сопоставлений основных понятий в рамках рассматриваемой проблематики. Указывается, в частности, что конкуренция и монополия образуют диалектическое единство противоположностей. Они постоянно противостоят друг другу на рынке, являются неотъемлемыми элементами рыночных отношений, создают основу для эффективного функционирования рыночного механизма. Обеспечение оптимального соотношения конкуренции и монополии на рынке является одной из функций государства, реализующейся в антимонопольном регулировании.

В общем виде антимонопольное регулирование следует рассматривать как один из способов реализации органами исполнительной власти целей государственной политики. С его помощью осуществляется влияние органов исполнительной власти на конкуренцию. Целью регулирования конкуренции является противодействие монополизации рынка реально функционирующими бизнес — субъектами. При этом используются методы административного (законодательного) регулирования и нормативно-ориентирующего (корректирующего) регулирования. Каждый из представленных методов активно используется органами государственного регулирования практически во всех странах, развивающихся на принципах рыночной экономики.

Экономическая природа регулирования конкуренции не является однородной. Выделяется два вида разнонаправленных задач, характер которых детерминирует противоречивость механизмов, реагирования системы государственного регулирования конкурентных процессов.

Одна из задач регулирования состоит в том, чтобы сгладить неравенство конкурентных условий, что достигается за счет элиминирования преимуществ, которыми располагают отдельные участники. Примером этого является ограничение возможности крупных фирм в реализации положительного эффекта масштаба. Другой задачей является селекция наиболее эффективных и инновационных предприятий и предоставление им определенных привилегий и преференций (в частности, организациям малого

бизнеса). Данные механизмы реализуются хозяйственной деятельностью, осуществляемой в различных отраслях экономического базиса страны и ее регионов, в том числе, и в строительной отрасли.

В любом случае необходимо сохранять ту стимулирующую функцию, которую несет в себе конкуренция. Смысл регулирования — создание и поддержание условий для эффективной реализации этой функции. При этом следует иметь в виду, что в значительной мере технические и экономические достижения являются результатом деятельности монополий, и система регулирования конкуренции не может игнорировать их интересы. Общество также не заинтересовано в удалении из конкурентного процесса участников, деятельность которых обеспечивает технологический прогресс. Именно поэтому регулирующие законодательство не только защищает конкуренцию, но и поддерживает баланс между конкурентными отношениями и монополистическими тенденциями.

Суть проблемы состоит не в том, что полное или частичное освобождение кого-либо из участников конкурентных процессов от соблюдения общих правил означает нарушение принципа равенства, а в том, что соблюдение этого принципа становится препятствием для прогрессивных изменений в хозяйственной системе. Устранить возникающее противоречие посредством регулирования конкуренции невозможно. Поэтому при выстраивании системы регулирования конкуренции государству следует ориентироваться не на устранение этого противоречия, а на его преобразование в инструмент реализации принципа состязательности конкурентных отношений.

С теоретико-методологических позиций государственное регулирование представляет собой использование ресурсов государства для ограничения свободного принятия решений экономическими агентами. Регулирование, по сути, всегда является нарушением условий рыночной конкуренции. В то же время, на рынках, где эффективность снижается благодаря наличию различных «несовершенств» или «провалов», существует объективная необходимость в использовании средств государственного регулирования.

Государственное регулирование служит одним из основных источников создания неравных условий конкуренции на российских рынках. Важнейшими инструментами деформации конкурентной среды являются выборочная поддержка предприятий и создание барьеров внедрения на рынки. Если противодействие созданию административных барьеров внедрения на товарные рынки составляет значительную часть деятельности органов антимонопольного



регулирования в России и ее регионах, то проблемы выборочной поддержки предприятий, формирования решений о возможном ее противоречии принципу равных условий конкуренции еще далеки от своего решения. Особое значение приобретают инструменты обеспечения конкуренции в тех рыночных сферах, где госрегулирование выполняет структурообразующую функцию. К числу таких сфер относится и инвестиционно-строительная сфера, создающая условия для решения социальных, экономических и технических задач развития всей экономики.

Обращаясь к антимонопольному регулированию в строительстве, следует иметь в виду, что инвестиционно-строительный комплекс (ИСК) — это особая рыночная сфера, потенциально подверженная монополистическим тенденциям и содержащая в себе целый ряд особенностей, определяющих не только процессы функционирования и развития строительной отрасли, но и характеристики протекания здесь конкурентных процессов.

К таким особенностям относятся [2]:

- длительность производственного цикла;
- зависимость от геологических, климатических и др. региональных особенностей;
- материалоемкость, капиталоемкость;
- индивидуальный характер продукции (каждый объект или комплекс, строительного-монтажных работ выполняется по отдельному проекту и на каждый строящийся объект заранее известен потребитель строительной продукции);
- большое количество участников строительства — в создании любого объекта принимают участие инвесторы, заказчики, девелоперы, проектировщики, генподрядчики и субподрядчики;
- многообразии хозяйственных связей строительства с участниками других видов экономической деятельности и отраслей (поставщиками строительных материалов, конструкций, технологического оборудования и др.).

Учитывая важность ИСК для экономики, он традиционно рассматривается как один из основных объектов антимонопольного регулирования. Антимонопольное регулирование в строительстве в общем виде соответствует единым принципам и подходам, используемым национальной и региональной системой антимонопольного регулирования.

Однако оно имеет ряд особенностей. К таким особенностям можно отнести наличие отраслевого законодательства (Градостроительный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон

от 01.12.2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях»), устанавливающего обязательные требования к деятельности участников строительного рынка. В том числе, устанавливаются требования к стажу работы по специальности и квалификации работников строительной организации, а также требования к составу и качеству основных средств, необходимых для выполнения работ в рамках инвестиционно-строительного комплекса. Таким образом, ограничивается количество участников рынка, то есть, это и есть тот механизм создания барьеров, упомянутый выше.

Другой особенностью регулирования инвестиционно-строительного комплекса является распространенность государственного строительного заказа (ГСЗ), который в некоторой степени является активизатором конкуренции, так как выполняет стимулирующую роль в отношении строительных организаций, что может быть рассмотрено как выборочная поддержка предприятий. Посредством государственных закупок можно влиять на ценовые показатели определенной категории продукции и услуг, развитие конкуренции на тех или иных сегментах рынка. Кроме того, ГСЗ способствует инновационной деятельности строительных предприятий, вынужденных применять новые технологии, материалы с целью повышения вероятности получения госзаказа.

Таким образом, антимонопольное регулирование ИСК отражает все рассмотренные ранее противоречия, присущие регулированию конкуренции. Основная задача государственного регулирования заключается в использовании преимуществ монополии и нейтрализации ее возможных негативных последствий, связанных с ослаблением конкуренции. Такое сочетание составляет самую трудноразрешимую задачу антимонопольного регулирования.

### **Список литературы:**

1. Афанасьев М.В., Афанасьева Н.В., Кныш В.А. Государственные закупки в рыночной экономике. СПб: Изд-во СПбГУ ЭФ, 2004. — 214 с.
2. Бузырев В.В., Чикишев В.М., Щепелин Н.И. Формирование конкурентной стратегии домостроительной компании на рынке подрядных работ в регионе. СПб: Изд-во СПбГУ ЭФ, 2000. — 141 с.
3. Кныш М.И. Конкурентные стратегии: Учебное пособие. СПб: Изд-во СПбГУ ЭФ, 2000. — 284 с.
4. Кошеев В.А. Методология формирования и реализации государственного строительного заказа в системе предпринимательства / Дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. СПб: СПбГАСУ, 2009.
5. Крепилова И.Г. Конкуренция и антимонопольное регулирование: Учебное пособие. СПб: Изд-во СПбГУ ЭФ, 2001. — 184 с.

## СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

*Цуприк Екатерина Георгиевна*

*аспирант ОмГУПС,*

*г. Омск*

*E-mail: [cupricek@rambler.ru](mailto:cupricek@rambler.ru)*

При возникновении науки нет четких отличий от науки наук — философии. Первые ученые называли свои труды «позитивной экспериментальной философией». Во многих случаях ученые выступают также и как философы, которые обосновывают научное познание. Позднее философию и гуманитарные науки стали разделять, что привело к некоторой натянутости отношений между двумя группами наук. Радикальные изменения во взглядах современной науки на вопросы выявления и признания таковыми экономических закономерностей, на аспекты взаимоотношений разных наук, а также влияния на деятельность ученого его философских воззрений и социокультурной среды требуют нового подхода к формированию стиля мышления экономистов.

При формировании какого-либо утверждения происходит искажение по двум координатам: по порядку синтеза и по индивидуальности. Первое искажение происходит от несовершенства развития человека, вследствие которого все, что является необъяснимым или не поддающимся анализу, он укладывает в те знания, имеющиеся на данном этапе развития. Благодаря чему не только искажается группировка элементов синтеза, но и некоторая часть их вовсе ускользает. Второе искажение происходит за счет тех индивидуальных особенностей восприятия, которыми обладает исследователь [14, с. 102].

Любой человек обладает определенным набором материальных и духовных потребностей. Всё необходимое для удовлетворения своих потребностей люди берут или непосредственно из природы или изготавливают самостоятельно. В бесконечном цикле поиска и создания благ возникают многочисленные дискуссии. В процессе поиска решения на имеющиеся вопросы и проблемы появляются разнообразные идеи и суждения касательно вопросов хозяйствования — экономические знания.

Научным явление признается в том случае, если имеются доказательства относительно подчинения некоторого рода законам, в том числе если это явление можно наблюдать и изучать. Каждый

человек повинуется своему разуму, воле, интересам в своей хозяйственной деятельности. При этом государство, как основной воздействующий на массы механизм, постоянно пытается изменить направление экономической деятельности посредством тонкого воздействия на человеческую волю и сознание.

Составляющими современной экономической теории являются: теория оптимального функционирования национальной экономики и ее элементов; теория экономической эффективности, включая рационалистические теории потребления, производства, распределения и обмена. Она является наукой, изучающей эволюцию системы рационального хозяйствования, источники и факторы роста национального богатства и благосостояния отдельных групп общества [7, с. 15].

Изменения ведения бизнеса, глобальные процессы, такие как глобализация, приводят к тому, что традиционные экономические законы модифицируются, какие-то из них теряют свою актуальность, что характеризует определённый экономический период.

Для формулирования и обоснования законов необходимо обладать основными логическими понятиями, являющимися понятийным аппаратом, связывающим звенья одного процесса. В науке данные логические понятия называют категориями. Эти понятия, определенные абстракции реальности, подчиняются законам цикличности. Какие-то из них уходят из научного обращения, какие-то возвращаются в зависимости от их актуальности.

Понятие «экономическая категория» имеет давние корни в истории экономической науки. Первые упоминания встречаются в работах известных экономистов и ученых, таких как У. Петти, А. Смит, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, К. Маркс и в работах многих других ученых.

«В настоящее время мы вновь переживаем время ломки старого научного здания. Разрушается не только наука, составляющая достояние сравнительно немногих, но в самом корне переиначиваются наиболее основные, элементарнейшие представления обыденной жизни, с которыми мы свыклись с малолетства, которые казались неподлежащими никакой критике, никакому сомнению. Разрушаются даже такие истины, которые никогда и никем не высказывались, не подчеркивались, потому что они казались самоочевидными, и потому, что ими бессознательно пользовались все и клали их в основу всевозможных рассуждений» [13, с. 74].

Экономическая наука предполагает изучение динамичной, постоянно развивающейся хозяйственной деятельности. При этом объектом изучения данной науки является экономическая жизнь

общества в целом. От объекта изучения экономической науки следует отличать предмет ее анализа. Если объектом исследования всегда остается хозяйственная деятельность, то предметом анализа могут выступать различные стороны хозяйственной деятельности людей, что зависит, прежде всего, от идеологической ориентации исследователя, его целей и намерений.

Используя свой спектр методов научного познания, экономическая наука постепенно раскрывает экономические основы существования человеческого общества, формулируя при этом определенные экономические понятия, отражающие реальную экономическую действительность. Такими понятиями являются экономические законы и категории [3, с. 24].

При работе с научными исследованиями ученые используют не только разрозненные факты, но и их совокупность, которые под воздействием методов индукции и дедукции предстают в виде экономических законов.

Говоря об экономических законах, некоторые ученые говорят об автономности экономических законов от законов природы. Однако автор данной работы считает, что существует взаимосвязь и непосредственное влияние законов природы на экономическое состояние общества. Объединяет экономические и природные законы, их объективность, то есть независимость от воли и сознания людей. Различие же, состоит в том, что законы природы действуют без участия человека, тогда как законы экономики возникают в процессе производственной деятельности людей. Еще одно отличие законов заключается во временной ограниченности действия значительной части экономических законов. Однако, это тема отдельного исследования.

На протяжении всей истории человеку было присуще желание исследовать окружающий его мир и пытаться понять природу вещей, что со временем привело к возникновению науки как таковой и подняло вопрос о научной рациональности. В истории философского мышления развитие представлений о научной рациональности прошло через множество этапов, начиная с дедуктивистской модели характерной для античности, постепенного принятия значимости «доводов опыта и эксперимента» и, наконец, концепции иррациональности в современной науке [6, с. 345].

Стоит отметить, что принципы экономической теории направлены на изучение процессов рациональной деятельности субъектов, то есть это такое поведение, при котором достигается максимальная эффективность, основывающаяся на сопоставлении выгод и издержек.

Экономическая теория, как любая другая наука, использует различные формы и способы познания, которые образуют методологию, включающую в себя методы изучения хозяйственной жизни. Согласно диалектико-материалистическим принципам, основанным древнегреческими философами и развитым последующими поколениями ученых, все экономические процессы противоречивы и находятся в постоянном движении [2, с. 47].

Как утверждал А. Маршалл, экономические законы — это выражение общественных тенденций, «обобщение, гласящее, что от членов какой-либо социальной группы при определенных условиях можно ожидать определенного образа действий» [4, с. 183].

Развитие средств сообщения, падение влияния быта, общность форм жизни в различных государствах, уменьшение значения границ, попытки создания международного языка, интернациональность целого ряда организаций, обезличение властей, как центральных, так и местных, чрез видоизменение их в анонимные общества — все это является низшим, внешним отражением духовного стремления человечества к синтезу, к разрушению единичных форм. Стремление общества создать унифицированный понятийный аппарат экономических отношений со временем воплощается [9, с. 392].

Любая отрасль науки осуществляет классификацию множества различных явлений. В экономической науке результат отражается с помощью экономических категорий. В процессе изучения и обобщения теоретического материала с точки зрения различных сторон экономических отношений формируются экономические категории. Обратимся к семантике слова «категория».

Различные словари дают примерно одинаковое толкование термина «категория». Так, словарь Ожегова С.И. [16] дает следующее толкование: «Категория — 1. Научное понятие, выражающее наиболее общие свойства и связи явлений действительности. 2. Группа лиц, предметов, явлений, объединенных общностью каких-н. признаков».

Советский Энциклопедический Словарь [11] определяет: «Категории (от греч. *katēgoria* — высказывание; признак) — наиболее общие и фундаментальные понятия, отражающие существенные, всеобщие свойства и отношения явлений действительности и познания. Категории образовались как результат обобщения исторического развития познания и общественной практики».

Энциклопедический словарь, созданный в последние годы СССР [1], дает следующее определение: «Категории — понятия, отражающие наиболее общие свойства и связи явлений материального мира».

Новейший философский словарь [2] дает следующее определение категории: «Категория (греч. *katēgoría* — высказывание, обвинение; признак) — предельно общее понятие. Образуется как последний результат отвлечения (абстрагирования) от предметов их особых признаков. Для него уже не существует более общего, родового понятия, и, вместе с тем, он обладает минимальным содержанием, т. е. фиксирует минимум признаков охватываемых предметов. Своя система категорий присуща каждой конкретной науке».

Тот же словарь определяет «категоризацию» как мыслительную операцию, направленную на формирование категорий как понятий, предельно обобщающих и классифицирующих результаты познавательной деятельности человека.

Другой философский словарь [5] под «категоризацией» понимает когнитивные процессы, обеспечивающие распознавание и выявление у объектов, событий и т. д. «прототипных» примеров понятий (категорий). Согласно общепринятым представлениям, наши понятия (концепты) суть ментальные репрезентации классов. Совокупность необходимых свойств, присущих объектам, объединенным в класс, образуют содержание (интенционал) понятия, а объекты, к которым это понятие относится, — его объем (экстенционал).

Отношения между людьми в экономических процессах многообразны. По мере изучения экономические науки фиксируют их в экономических категориях. Сами экономические отношения не создаются людьми произвольно — они складываются независимо от нашего сознания и воли в каждый данный момент. Но, с другой стороны, они появляются, развиваются и изменяются при самом активном участии людей, через акты их волевых, целесообразных действий. Эти отношения реальны и объективны. Их реальное, объективное, материальное существование выражается в существовании и действии субъектов отношений, объектов отношений и в результатах отношений — доходах, интересах и преимуществах хозяйствующих субъектов.

Любое экономическое отношение обязательно выражается и проявляется через экономические интересы, доходы или преимущества в хозяйствовании. Исследуя интересы, доходы, преимущества, экономические науки тем самым познают экономические отношения и фиксируют их затем в экономических категориях.

Экономические категории — это логические понятия, отражающие в обобщенном виде условия экономической жизни общества, например — товар, деньги, труд, заработная плата [10, с. 32].

Экономические категории — теоретическое выражение, мысленная форма экономических, прежде всего, производственных, отношений во взаимодействии с развитием продуктивных сил, экономических явлений и процессов, которые реально существуют [1].

Экономические категории — теоретическое выражение существенных сторон, экономических процессов, и явлений в виде строго определенных понятий [8, с. 54].

Экономические категории — совокупность специальных терминов экономиста, которые он использует для описания экономических процессов и явлений [12, с. 13].

Категории не дают общего представления об экономической действительности, они лишь выражают отдельные формы бытия, характеризуют конкретные стороны развития системы экономических отношений.

Экономические категории выражают сущность в действительности, то есть отношения, абстракциями которых они являются. И экономические законы, и экономические категории отражают одну и ту же объективную реальность производственных отношений людей. Но если в экономических категориях высвечивается лишь одна сторона экономических отношений, сущность одного явления, то экономические законы раскрывают взаимосвязь, нескольких или многих явлений одного порядка.

Таким образом, проанализировав сущность понятия «экономическая категория», можно сделать вывод, что в категориях фиксируется статическое состояние экономики, а в законах — динамическое. При логическом сочетании экономических законов и категорий образуется определенная структура экономического знания.

В данной работе любая из наук рассматривается как частное, которое неотрывно от целого, таким образом, любая наука должна рассматриваться как результат взаимодействия наук. Само понятие «экономической категории» стоит анализировать под разным углом мировосприятия: благодаря неординарному методу восприятия открываются незримые до этого аспекты, по-иному открывается ее содержание, а, следовательно, и общая направленность развития.

Таким образом, главная закономерность, выделенная в сущности экономической категории — ее изменчивость, т. е. адаптивность к постоянно изменяющейся рыночной конъюнктуре.



### Список литературы:

1. Введенский Б.А. Энциклопедический Словарь. М.: Большая Советская энциклопедия, 1954. — 648 с.
2. Грицианова А.А. Новейший философский словарь. М.: Книжный Дом, 2003. — 896 с.
3. Гукасян Г.М., Маховикова Г.А., Амосова В.В. Экономическая теория. Спб.: Питер, 2009. — 240 с.
4. Жамс Э. История экономической мысли. М.: Дело, 1954. — 617 с.
5. Ивина А.А. Философия: Энциклопедический словарь. М.: Гардарики, 2004. — 1072 с.
6. Кумскова Н.Х., Кумсков Г.В., Савина М.М. Экономическая теория. Б.: КРСУ, 2007. — 633 с.
7. Лекторский В.А. Рациональность, критицизм и принципы либерализма (взаимосвязь социальной философии и эпистемологии Поппера). М.: Мир, 1984. — 71 с.
8. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993. — 661 с.
9. Негиши Т. История экономической теории. М.: АспектПресс, 1995. — 680 с.
10. Николис Г., Пригожин И. Познание сложного. М.: Мир, 1990. — 310 с.
11. Прохоров А.М. Советский Энциклопедический Словарь. М.: «Советская Энциклопедия», 1983. — 1660 с.
12. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. — 120 с.
13. Сидорович А.В. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика: учебное пособие. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, изд-во «ДИС», 1997. — 557 с.
14. Хвольсон О.Д. Теория относительности А. Эйнштейна и новое миропонимание. М.: Либроком, 2009. — 130 с.
15. Шаповалова В.Ф. Основы философии. От классики к современности изд.2-е, дополненное: учеб. пособие для вузов. М: ФАИР-ПРЕСС, 2000. — 608 с. (11).
16. Шведова Н.С. Словарь русского языка. М.: «Русский язык», 1983. — 968 с.
17. Шмаков В. Священная книга Тота. Великие Арканы Таро. Киев: София, 1993. — 781 с. (12).

## СЕКЦИЯ 9.

### УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

#### ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КРУПНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

*Кривоzubова Анна Евгеньевна*

*старший преподаватель кафедры экономики ТГАСУ,  
г. Томск*

*E-mail: [aekriv@yandex.ru](mailto:aekriv@yandex.ru)*

Во всем мире за последние несколько лет вопросы управления персоналом приобрели приоритетное значение. Управление персоналом в России долгие годы представлялось не очень актуальным направлением и сводилось к рутинному учету кадров и к выполнению некоторых других регистрационных функций. В последнее десятилетие данный подход коренным образом изменился, в первую очередь, благодаря развитию инновационной экономики, базисом для которой, как известно, является человеческий капитал. Теперь самым перспективным направлением развития организации в целом является не просто управление персоналом, как одним из основных ресурсов организации, но и использование личностного потенциала каждого работника на благо организации.

Персонал (или кадры) — это основной штатный состав работников организации, выполняющих различные производственно-хозяйственные функции. Персонал характеризуется, прежде всего, своей численностью. Она же определяется характером, масштабами, сложностью, трудоемкостью производственных процессов, степенью их механизации, автоматизации, компьютеризации.

Персонал организации — это один из видов ресурсов предприятия отличающийся от других (финансовых, материальных, сырьевых) тем, что этот ресурс мыслящий — работник имеет право вести переговоры об уровне оплаты его труда. Получать новые знания, как в рамках имеющейся специальности, так и получать новую квалификацию, отказаться от условий, на которых его собираются использовать, участвовать в забастовках, увольняться по собственному желанию. Именно люди приводят в движение материально-

вещественные элементы производства, создают продукт, стоимость и прибавочный продукт в форме прибыли. Поэтому персонал и является главным ресурсом каждой организации, от качества и эффективности использования которого во многом зависят и результаты деятельности и конкурентоспособность.

Сущность управления персоналом заключается в установлении организационно-экономических, социально-психологических и правовых отношений субъекта и объекта управления. В основе этих отношений лежат принципы, методы и формы воздействия на интересы, поведение и деятельность работников в целях максимального использования их знаний, умений и навыков. Методологически эта сфера управления обладает специфическим понятийным аппаратом, имеет отличительные характеристики и показатели деятельности, специальные процедуры и методы изучения и направления анализа содержания труда различных категорий персонала.

Грамотно организованная деятельность по работе с персоналом представляет собой целую систему, понимаемую как совокупность подсистем, отражающих отдельные стороны работы с персоналом и предназначенных для выработки и осуществления эффективного воздействия на него.

Построение системы управления персоналом в организации — важный и сложный процесс. При ее формировании необходимо учитывать особенности организации: локальная она или международная, индустриальная или ее деятельность лежит в сфере услуг, сырьевая или высокотехнологическая.

Среди важнейших факторов влияния на выбор модели управления персоналом в организации следует, в первую очередь, отметить ее размер. Чем крупнее компания, тем больше задачи и ресурсы, но при этом повышается и уровень ответственности. Поэтому для крупных компаний стратегический выбор модели и методов управления персоналом особо значим.

Управление персоналом на мелких (малых) предприятиях весьма условно. Как правило, маленький коллектив работает по принципу команды, сплоченной вокруг одного лидера. Все функции управления персоналом распределяются между административными работниками, т. е. функции управления может выполнять непосредственно руководитель (или собственник бизнеса) предприятия, а «бумажную» работу оформляет его помощник-референт. Отдельные вопросы по управлению персоналом на договорных началах могут осуществляться другой организацией (например, вопросы поиска, подбора персонала могут взять на себя кадровые или рекрутинговые

агентства). На крупных предприятиях в структуру управления персоналом могут входить несколько подразделений (департаментов, служб, отделов, бюро, групп и т. п.), которые берут на себя выполнение функций по всем вопросам, относящимся к обеспечению предприятия необходимыми человеческими ресурсами.

В отличие от малого бизнеса процесс управления персоналом в крупных организациях столь важен, что требует стратегического подхода и должен реализовываться через кадровую политику, непременно входящую в состав общей стратегии организации. Кадровая политика — это основные правила и принципы, регламентирующие взаимодействие с персоналом в организации.

В литературе и на практике не существует четкого определения, какие компании можно назвать крупными. В США, например, к числу мелких предприятий во всех отраслях производства, кроме обрабатывающей промышленности, относятся предприятия с числом занятых до 100 человек, к средним — до 500 человек и соответственно крупными более 500 работников. В России крупными считаются предприятия, организации, средняя численность<sup>1</sup> которых превышает 250 человек, а выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий год (определяется в порядке, установленном статьей 249 НК РФ) свыше 1 000 000 рублей. Крупные предприятия благодаря большим масштабам производства и использованию возможностей разделения труда внутри предприятия экономически более эффективны. Но при этом следует учитывать, что большие объемы ресурсов, привлекаемые для решения вопросов системы управления персоналом, влекут за собой и большую ответственность, и как следствие повышенные репутационные риски.

Поэтому реализация кадровой политики в крупных организациях имеет особое значение и целый ряд особенностей.

- Уровень ответственности и взаимодействия с государством и обществом. Большой вклад в национальный (региональный) продукт и, как следствие, большая ответственность (налоги, рабочие места, механизмы социальной ответственности). Крупные компании на федеральном и особенно региональном уровне рассматриваются

---

<sup>1</sup> Средняя численность работников за предшествующий календарный год определяется с учетом всех работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера в порядке, установленном Приказом Росстата от 12.11.2008 № 278.

государством как солидные и самостоятельные партнеры, оказывающие влияние на развитие и стабильность в обществе.

- Скорость (как правило, низкую) прохождения распоряжений, что негативно сказывается как на исполнительской дисциплине персонала в целом, так и на информированности персонала в частности. Большое количество уровней управления, присущих практически всем крупным организациям, накладывают свои особенности на вопросы управления персоналом, оказывая влияние на скорость передачи информации, в том числе организационно-распорядительных документов.

- Чем крупнее организация, тем разнообразнее ее профессиональный состав работников, тем сложнее разработать критерии оценки эффективности труда каждого работника в сравнении с другими для соблюдения принципа справедливости в системе оплаты труда, подразделению по управлению персоналом непросто подобрать методы и инструменты по управлению таким коллективом в целом и его стабильностью в частности. Кроме того, каждый работник имеет индивидуальные мотивы и ценности, поэтому крупные организации, обладая большой численностью, подчас нивелируют отдельного работника.

- Территориальная разрозненность (производственные подразделения находятся удаленно на большом расстоянии друг от друга) приводит к разрозненности коллектива, разбиению на отдельные малые производственные сообщества.

- В крупных организациях, особенно сферы оказания услуг, можно наблюдать большой процент работников, так называемого, фронт-офиса, т. е. работников, осуществляющих непосредственное взаимодействие с клиентами, потребителями услуг и представляющих «лицо» организации. В такой категории работников коэффициент текучести всегда выше, чем в других, объясняется это, в первую очередь, более высокой психологической нагрузкой, по сравнению с работниками бэк-офисов.

- Отдаленность (оторванность) производственных структурных подразделений от подразделения по управлению персоналом. Это подчас приводит к искажению процедуры поиска и найма персонала, т. к. будущий работник попадает в организацию через производство, а не через отдел кадров. Который оформляет трудовые отношения с будущим работником уже после ознакомления работника с кругом обязанностей, его будущим руководителем, при этом функции собеседования и адаптации целиком и полностью ложатся на плечи непосредственного руководителя работника.

Все эти особенности управления персоналом в крупной организации должны учитываться при формировании кадровых стратегий, как части стратегического планирования. Основываясь на том, что крупные компании имеют свои отличительные черты, можно утверждать, что для них существует определенная специфика построения системы и подсистем управления. По мнению автора, особенности подсистемы управления персоналом, в крупных организациях, можно разбить на четыре основные группы:

- унификация и формализация методов управления персоналом;
- необходимость долгосрочного планирования человеческих ресурсов;
- появление новых функций управления персоналом;
- повышенное внимание к использованию информационных технологий в управлении персоналом.

Таким образом, крупные компании, в отличие от меньших по масштабу организаций, имеют свои особенности управления, которые сказываются на построении, эффективном функционировании и развитии отдельных подсистем организации, таких как управление персоналом. Особенную важность приобретает задача стабилизации трудового коллектива в крупных компаниях.

Знание и умение применять эти особенности позволяют существенно повысить эффективность использования конкретных инструментов и управленческих систем, что в итоге сказывается на общем финансовом результате деятельности компании.

## **ПОНЯТИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ**

***Никитин Сергей Александрович***

*магистрант, Оренбургский государственный университет,  
г. Оренбург*

*E-mail: [serezhenka\\_nikitin@mail.ru](mailto:serezhenka_nikitin@mail.ru)*

Новизна вопроса заключается в недостаточной проработанности отдельных вопросов реализации кадровой политики органов власти на муниципальном уровне.

Актуальным является анализ подходов в науке и практике в исследовании эффективности кадровой стратегии муниципалитетов.

Кадровая политика — это вытекающий из миссии и стратегии фирмы комплекс работ с целью формирования и эффективного использования мотивированного и высокопроизводительного персонала, способного адекватно реагировать на воздействие внешней и внутренней среды.

*Кадровая политика формируется руководством организации, реализуется кадровой службой в процессе выполнения её работниками своих функций.*

Основными компонентами кадровой политики являются: её субъекты и объекты, цели, задачи и принципы, определяющие направления и содержание работы с кадрами.

В качестве субъектов кадровой политики выступают высшее руководство предприятия, формирующее кадровую политику, и служба управления персоналом, реализующая эту политику.

Объектом же является персонал организации, её работники, то есть, физические лица, вступившие в трудовые отношения с работодателем.

Содержание кадровой политики:

- обеспечение, рабочей силой высокого качества, включая планирование, отбор и наём, высвобождение (выход на пенсию, увольнения), анализ текучести кадров и др.;

- развитие работников, профориентация и переподготовка, проведение аттестации и оценки уровня квалификации, организация продвижения по службе;

- совершенствование организации и стимулирования труда, обеспечение техники безопасности, социальные выплаты [3, с. 83].

Цели кадровой политики:

- безусловное выполнение предусмотренных Конституцией прав и обязанностей граждан в трудовой области; соблюдение всеми организациями и отдельными гражданами положений законов о труде и профессиональных союзах, Трудового Кодекса, типовых правил внутреннего распорядка и других документов, принятых высшими органами по этому вопросу;

- подчиненность всей работы с кадрами задачам бесперебойного и качественного обеспечения основной хозяйственной деятельности требуемым числом работников необходимого профессионально-квалификационного состава;

- рациональное использование кадрового потенциала, имеющегося в распоряжении предприятия, организации, объединения;

- формирование и поддержание работоспособных, дружных производственных коллективов, разработка принципов организации трудового процесса; развитие внутрипроизводственной демократии;
- разработка критериев и методики подбора, отбора, обучения и расстановки квалифицированных кадров;
- подготовки и повышения квалификации остальной части работающих;
- разработка теории управления персоналом, принципов определения социального и экономического эффекта от мероприятий, входящих в этот комплекс [7, с. 54].

Кадровая работа в муниципальном образовании включает в себя:

- формирование кадрового состава для замещения должностей муниципальной службы;
- подготовку предложений о реализации положений законодательства о муниципальной службе и внесение указанных предложений представителю нанимателя (работодателю);
- организацию подготовки проектов муниципальных правовых актов, связанных с поступлением на муниципальную службу, ее прохождением, заключением трудового договора (контракта), назначением на должность муниципальной службы, освобождением от замещаемой должности муниципальной службы, увольнением муниципального служащего с муниципальной службы и выходом его на пенсию, и оформление соответствующих документов;
  - ведение трудовых книжек муниципальных служащих;
  - ведение личных дел муниципальных служащих;
  - ведение реестра муниципальных служащих в муниципальном образовании;
- проведение конкурса на замещение вакантных должностей муниципальной службы и включение муниципальных служащих в кадровый резерв;
- проведение аттестации муниципальных служащих;
- организацию работы с кадровым резервом и его эффективное использование;
- организацию проверки достоверности представляемых гражданином персональных данных и иных сведений при поступлении на муниципальную службу, а также оформление допуска установленной формы к сведениям, составляющим государственную тайну;
- организацию проверки сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера муниципальных служащих, а также соблюдения связанных с муниципальной службой



ограничений, которые установлены статьей 13 Федерального закона «О муниципальной службе в Российской Федерации» и другими федеральными законами;

- консультирование муниципальных служащих по правовым и иным вопросам муниципальной службы;
- решение иных вопросов кадровой работы, определяемых трудовым законодательством и законом субъекта Российской Федерации [2, с. 21].

Под обработкой персональных данных муниципального служащего подразумевается:

- Персональные данные муниципального служащего — информация, необходимая представителю нанимателя (работодателю) в связи с исполнением муниципальным служащим обязанностей по замещаемой должности муниципальной службы и касающаяся конкретного муниципального служащего.

- Персональные данные муниципального служащего подлежат обработке (получение, хранение, комбинирование, передача и иное использование) в соответствии с трудовым законодательством.

Порядок ведения личного дела муниципального служащего:

- На муниципального служащего заводится личное дело, к которому приобщаются документы, связанные с его поступлением на муниципальную службу, ее прохождением и увольнением с муниципальной службы.

- Личное дело муниципального служащего хранится в течение 10 лет. При увольнении муниципального служащего с муниципальной службы его личное дело хранится в архиве органа местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального образования по последнему месту муниципальной службы.

- При ликвидации органа местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального образования, в которых муниципальный служащий замещал должность муниципальной службы, его личное дело передается на хранение в орган местного самоуправления, избирательную комиссию муниципального образования, которым переданы функции ликвидированного органа местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального образования, или их правопреемникам.

- Ведение личного дела муниципального служащего осуществляется в порядке, установленном для ведения личного дела государственного гражданского служащего [6, с. 17].

В муниципальном образовании ведется реестр муниципальных служащих.

Муниципальный служащий, уволенный с муниципальной службы, исключается из реестра муниципальных служащих в день увольнения.

В случае смерти (гибели) муниципального служащего либо признания муниципального служащего безвестно отсутствующим или объявления его умершим решением суда, вступившим в законную силу, муниципальный служащий исключается из реестра муниципальных служащих в день, следующий за днем смерти (гибели) или днем вступления в законную силу решения суда.

Порядок ведения реестра муниципальных служащих утверждается муниципальным правовым актом.

Приоритетными направлениями формирования кадрового состава муниципальной службы являются:

- назначение на должности муниципальной службы высококвалифицированных специалистов с учетом их профессиональных качеств и компетентности;
- содействие продвижению по службе муниципальных служащих;
- повышение квалификации муниципальных служащих;
- создание кадрового резерва и его эффективное использование;
- оценка результатов работы муниципальных служащих посредством проведения аттестации;
- применение современных технологий подбора кадров при поступлении граждан на муниципальную службу и работы с кадрами при ее прохождении [4, с. 54].

В муниципальных образованиях в соответствии с муниципальными правовыми актами может создаваться кадровый резерв для замещения вакантных должностей муниципальной службы.

Сегодня кадровая политика начинает охватывать области, ранее не упитывавшиеся в кадровой работе. Это сфера трудовых конфликтов и взаимоотношений с администрацией, с новыми общественными организациями в ходе решения производственных проблем, роль социальных программ, осуществляемых организацией в рыночных условиях, оказывающих влияние на производственную отдачу персонала, и т. п. [1, с. 24]

Разрабатывает кадровую политику, как уже говорилось, высшее хозяйственное руководство администрация, кадровая служба и т. п. Основные моменты этой политики широко обсуждаются в коллективе и с профсоюзами, в результате чего должен быть достигнут необходимый компромисс. К разработке кадровой политики могут

и должны привлекаться посторонние специалисты, и даже научные организации [5, с. 24].

Таким образом, можно сделать вывод, что кадровой политики зависит от человеческого ресурса и социального управления развитием этого ресурса. Суть кадровой политики состоит в привлечении, закреплении и адекватном использовании на муниципальной службе высококвалифицированных специалистов, в создании условий по реализации ими своего профессионального потенциала для успешного исполнения своих профессиональных обязанностей и обеспечения на этой основе эффективного функционирования органов государственной и муниципальной власти [7, с. 320].

### **Список литературы:**

1. Андрюшина Е. Местное самоуправление в современной России // Власть. 2006. № 1. — С. 20—25.
2. Веснин В.Р. Основы менеджмента: Учебник. — М.: Изд-во Триада. Лтд, 2008. — 296 с.
3. Баранова Г.И. Модели управления персоналом: Учеб. пособие./ Г.И. Баранова — Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2007. — 83 с.
4. Муниципальный менеджмент. / Под ред. проф. Т.Т. Морозовой. — М.: ЮНИТИ. — 2007. — 54 с.
5. Нечипоренко В.С. Муниципальное управление: правовые основы муниципальной службы — М.: Логос, 2001. — 24 с.
6. Федеральный закон Российской Федерации № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Российская газета. 2003. № 10.— С. 17.
7. Чиркин В.Е. Государственное и муниципальное управление Учебник — М.: Юрист, 2008. — 320 с.

## СЕКЦИЯ 10.

### ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

#### УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ: ВОПРОСЫ ОБОСНОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ

*Ковалев Владимир Иванович*

*канд. экон. наук, доцент ОФ ГУМФ РФ,  
г. Омск*

*E-mail: [kovladi@mail.ru](mailto:kovladi@mail.ru)*

Для многих предприятий обычной является практика поставки продукции, выполнения работ или услуг без предварительной оплаты. Формирующаяся таким образом дебиторская задолженность — это средства, оторванные от текущего денежного оборота (иммобилизация).

Иммобилизация средств в расчетах, приводит к потерям дохода, который можно было бы получить, вкладывая их в бизнес, в финансовые активы (депозиты, ценные бумаги и пр.). Особенно значительными становятся эти потери в условиях массовых нарушений контрагентами расчетной дисциплины, в условиях кризиса неплатежей.

Меры по снижению потерь от иммобилизации дебиторской задолженности являются частью антикризисной финансовой политики предприятия. Их группы можно представить так:

1. аналитические процедуры;
2. организационные процедуры или пересмотр условий договоров;
3. финансовые, т. е. переуступка задолженности другим организациям;
4. получение налоговых преимуществ.

Мероприятия по ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности и уменьшению ее величины вместе с одновременным увеличением денежных средств в распоряжении предприятия будут целесообразны, если затраты средств (потери) по планируемым для этого мероприятиям будут меньше устраняемых потерь от несвоевременного поступления средств от дебиторов.

1. группа мер включает:

- оперативный анализ динамики оборачиваемости дебиторской задолженности, структурирование ее по срокам возникновения, по группам однотипных договоров и группам заказчиков;
- анализ уровня платежеспособности клиентов. Последний может предполагать определение собственных стандартов кредитоспособности партнеров, в зависимости от выполнения которых клиентам могут быть предложены различные условия договоров.

2. группа мер подразумевает включение в договоры благоприятных для предприятия условий:

- ограничение максимального срока оплаты, который не должен обычно быть больше продолжительности оборота кредиторской задолженности;
- разработка и применение выгодных схем и формы расчетов;
- предоставление скидок при быстрой оплате счетов;
- штрафные санкции за нарушение условий оплаты и прочие.

Следует уточнить, что для многих организаций, реализация первого условия не является достаточной. Правильнее было бы устанавливать обычный для договоров максимальный срок оплаты на основании расчета продолжительности финансового цикла. Продолжительность финансового цикла любого предприятия равна сумме продолжительности оборота запасов и дебиторской задолженности, уменьшенной на продолжительность оборота кредиторской задолженности.

Наиболее благоприятным для предприятия является отрицательная продолжительность финансового цикла. Но при этом не сопряженная с нарушением взаимоотношений с кредиторами и штрафными санкциями с их стороны. Поэтому точнее желаемая продолжительность оборота дебиторской задолженности равна разности между продолжительностью оборота кредиторской задолженности и продолжительностью оборота запасов. В противном случае у предприятия регулярно возникает временный недостаток денежных средств.

Выбор формы и схемы осуществления безналичных расчетов, а также различных видов платежных документов в условиях нарушения платежной дисциплины может и должен стать действенной мерой управления дебиторской задолженностью. Партнерам, нарушающим сроки оплаты по договорам, организация может предложить включение в договоры следующих условий:

- оплату счетов в безакцептном (если используются платежные требования) или бесспорном порядке (с применением инкассовых поручений);

- использование в расчетах аккредитивов или чеков;
- предварительное полное или частичное авансирование поставки продукции, оплаты услуг или работ;
- использование в схеме расчетов векселя или иного обеспечения платежа (включая залог, заклад, ипотеку, гарантию).

Применение системы поощрения добросовестных партнеров в виде скидок с отпускной цены формирует так называемую косвенную выгоду в связи с устранением потерь, вызываемых недостатком денежных средств для осуществления текущих операций предприятия. У каждого предприятия они могут быть разными, но обычно их можно представить в виде потерь от инфляции или потерь, возникающих в связи с использованием заемных источников, потерь в виде штрафных санкций, которые придется выплачивать поставщику при несвоевременной оплате счетов.

Сопоставляя размер скидки в процентах и выраженный в процентах размер выгоды от снижения потерь, можно оценить целесообразность применения системы скидок. Похожее обоснование может применяться и при определении размера штрафных санкций по неисполненному договору. Понятно, что штрафы не могут быть меньше возможных процентных потерь при экстренном кредитовании в сопоставимых периодах.

Кроме того, в качестве процедур воздействия на покупателей и заказчиков в случае нарушения условий оплаты, предприятие может использовать и такие организационные меры как направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, публикации в средствах массовой информации, обращение в арбитражный суд и т. п.

3. группа мер подразумевает использование таких финансовых операций, как факторинг (финансирование под уступку денежного требования или цессия) и учет векселей.

Факторинг — переуступка поставщиком права получения средств за реализованную им продукцию, товары банку или специализированной организации. Услуги факторинга предоставляются поставщику банком или имеющей на то лицензию организацией в соответствии с гл. 43 ГК РФ — Договор финансирования под уступку денежного требования. Стоимость услуг факторинга складывается из двух элементов: комиссии в процентах от суммы товарной сделки и суммы процентов, взимаемых при досрочной оплате предъявленных по товарной сделке документов. Ставка в последнем случае, как правило, равна ставке по краткосрочным кредитам. Обычно банк выплачивает поставщику единовременно 80—90 % суммы счёта-фактуры. Остальные 10—20 % — это резерв,

который возвращается после погашения покупателем всей суммы долга. В конце каждого месяца банк подсчитывает причитающиеся ему комиссионные и проценты, а также выявляет остаток не инкассированных фактур, на которые выписывается счёт и предъявляется клиенту.

Продажа задолженности может осуществляться в форме учета в банке векселя, полученного в уплату за поставку продукции. Учет векселя — это покупка банком векселя, полученного поставщиком в уплату за его продукцию, товар, до наступления срока погашения векселя. Учет векселя является разновидностью кредитных операций, за которую банк получает доход, в форме дисконта векселя.

Для оценки целесообразности факторинга или учета векселя для поставщика можно сопоставить затраты по этим операциям с потерями от инфляции, от штрафных санкций его кредиторов, кредитными затратами которые он несет, если не получает вовремя средства от дебиторов.

Получение налоговых преимуществ (4 группа) предполагает выявление сомнительных и безнадежных долгов с целью образования соответствующего резерва. Создание резервов по сомнительным долгам позволяют снижать налоговые платежи в те периоды, когда невозможно получение средств от дебиторов. Отчисления в резервы по сомнительным долгам в соответствии с Налоговым кодексом РФ включаются в расходы и уменьшают налогооблагаемую прибыль. При реальном накоплении средств (законодатель этого не требует) резервы позволяют обеспечить платежеспособность предприятия при срыве сроков оплаты счетов покупателями и заказчиками.

Применение указанных выше мер, несомненно, позволит устранить значительную часть потерь от иммобилизации средств в форме дебиторской задолженности. Однако точный подсчет выгоды не так легко выполнить, как может казаться на первый взгляд. Прежде всего, это связано с несовпадением по срокам возможных потерь от иммобилизации и затрат на проведение рассмотренных мероприятий.

Кроме того, поскольку не одно действие не проходит в отрыве от текущей деятельности предприятия и планов его развития, на наш взгляд, более ценным является использование для оценки предлагаемых мероприятий комплексных методов, позволяющих учесть одновременно воздействие изменения текущей ситуации и мер по снижению потерь от иммобилизации. Например, для увеличения объемов продаж предполагается увеличить долю продукции, продаваемую в кредит, но предлагаемые нами меры позволят не только не увеличить, а даже снизить потери от иммобилизации.

Более точную оценку целесообразности указанных мероприятий можно осуществить на основе применения методик балансового и бюджетного моделирования, которые предполагают представление всех основных показателей предприятия в их взаимосвязи и взаимозависимости, а также использование практически всех известных методов планирования в комплексе. Практика показывает, что только специально разработанные модели планирования, позволяют перейти от разовых мер к финансовой политике. Расчетные блоки модели, которые включают формулы, таблицы, а также применение аппарата математической статистики могут быть выполнены на базе приложения Excel или специально созданных IT продуктов.

## **ОСНОВНЫЕ ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

***Меннибаева Юлия Ряшитовна***

*студент 4 курса УлГУ,  
г. Ульяновск*

*E-mail: [yulia\\_092@mail.ru](mailto:yulia_092@mail.ru)*

***Ермишина Оксана Федоровна***

*старший преподаватель кафедры бух.учета и аудита УлГУ,  
г. Ульяновск*

В настоящее время проблема анализа и оптимизации налоговой нагрузки для российских предприятий является одной из наиболее актуальных. Многие предприятия, пытаясь сократить затраты, стремятся к легальному сокращению налоговых выплат в бюджет, что получило название «налоговой оптимизации».

Как известно, российская система налогообложения еще достаточно молода и несовершенна, что на начальных этапах ее становления порождало массовое уклонение от налогов. По мере совершенствования налогового законодательства, предприятия стали разрабатывать и внедрять законные способы уменьшения налоговых выплат, наиболее подходящие для каждого конкретного предприятия.



Целью данной статьи является рассмотрение наиболее распространенных способов налоговой оптимизации среди российских предприятий, их принципов, основных элементов налогового планирования, а также эффективности применения тех или иных методов оптимизации.

Для начала следует определить, что понимается под термином «налоговая оптимизация». В общем случае, налоговая оптимизация — это деятельность, которая реализуется налогоплательщиком, в целях снижения налоговых выплат в бюджет. Оптимизация налогообложения на предприятии основывается на следующих принципах:

- Принцип юридического соответствия — это один из важнейших принципов, которым предприятия должны руководствоваться при применении системы оптимизации налогообложения. Данный принцип заключается в том, что способы оптимизации на предприятии обязательно должны быть законными и легитимными.

- Принцип рациональности расходов означает, что выгоды от экономии на налоговых выплатах должны превышать расходы предприятия по внедрению оптимизации системы налогообложения.

- Принцип диверсификации заключается в том, что предприятие в случае негативного влияния внешних факторов (например, изменение законодательства) на один из применяемых способов оптимизации должно быть адаптировано под быстрое изменение системы налоговой оптимизации.

- Принцип конфиденциальности означает, что руководство предприятия должно стремиться к тому, чтобы доступ к информации был максимально ограничен — это позволит снизить риски проверок со стороны налоговых органов.

- Принцип автономности подразумевает, что действия по налоговой оптимизации должны иметь минимальную зависимость от внешних участников.

С учетом данных принципов наиболее эффективным для предприятия представляется разработка комплексной модели налоговой оптимизации в зависимости от сферы хозяйственной деятельности организации и выполнение в соответствии с этой моделью определенных действий, направленных на минимизацию налогообложения

Различают несколько видов оптимизации налогообложения, среди них:

1. В зависимости от видов налогов (оптимизация НДС, НДФЛ, налога на прибыль, земельного налога, налога на имущество организаций и др.);

2. В зависимости от принадлежности предприятия к определенной сфере финансово-хозяйственной деятельности (то есть оптимизация налоговых выплат по отраслевому признаку, которая имеет особенности, присущие каждому конкретному виду хозяйственной деятельности, например для кредитных организаций, страховых организаций, производственных предприятий, организаций сферы торговли и т. д.);

3. В зависимости от вида налогоплательщика (оптимизация в организациях, оптимизация налогообложения у ИП, оптимизация налогообложения у иных физических лиц);

4. В зависимости от временной принадлежности (кратковременное и долговременное налоговое планирование).

Налоговое планирование — это совокупность целенаправленных действий налогоплательщика по планированию налоговых выплат в бюджет, направленных на рост финансовых ресурсов организации. Комплекс действий по налоговому планированию охватывает регулирование величины и структуры налоговой базы, воздействие на эффективность принятия управленческих решений и обеспечение своевременных расчетов с бюджетом, согласно срокам, предусмотренным налоговым законодательством РФ.

Налоговое планирование осуществляется с целью сокращения налоговых выплат по конкретному виду налогов или по совокупности налогов, а также с целью роста объемов оборотных средств, в частности финансовых ресурсов.

Налоговым планированием следует заниматься на предприятии еще до наступления налогового периода, т. е. заблаговременно. Налоговое планирование должно начинаться еще на стадии подготовки к заключению какого-либо договора и поиска контрагентов, так как уже в этом случае есть возможность спланировать будущие выплаты налогов в бюджет и, если возможно, предпринять действия по их минимизации.

При текущем планировании возможно использование пробелов, коллизий законодательства, учет налоговых льгот, нововведений и др.

Текущее налоговое планирование может состоять из следующих элементов:

- еженедельный мониторинг нормативно-правовых актов;
- составление планов и прогнозов налоговых выплат организации и последствий заключаемых сделок с контрагентами;
- выявление и исследование возможных причин отклонений показателей предприятия от среднестатистических показателей

деятельности организаций соответствующей отрасли народного хозяйства;

- определение и прогноз возможных последствий внедрения инновационных технологий на предприятии.

При долговременном планировании учитывается специфика объекта и субъекта налогообложения, а также особенности режима налогообложения. Стратегическое налоговое планирование позволяет рассмотреть возможности использования налоговых убежищ, налоговых режимов отдельных стран, применения международных соглашений и др.

Долговременное планирование может включать следующие элементы:

- ознакомление с проектами нормативных правовых актов и прогноз возможных изменений в налоговом законодательстве;

- анализ сложившейся судебной практики конкретного региона;

- разработка прогнозов налоговых обязательств организации на более длительные сроки;

- создание различных схем управления финансовыми, информационными, документарными и товарными потоками;

- создание сетевого графика соответствия исполнения налоговых и финансовых обязательств организации;

- оценка степени риска различных финансовых инструментов, проработка вариантов возможных причин отклонений от плановых показателей деятельности организации;

- прогноз эффективности применяемых инструментов налоговой оптимизации [2, с. 5].

Помимо элементов налогового планирования, минимизирующих налоговые выплаты, выделяют ряд методов, при которых результат в виде сокращения налоговых выплат достигается путем квалифицированной организации действий по исчислению и уплате налогов, что исключает или снижает случаи необоснованной переплаты налогов, а в ряде случаев и санкций.

Здесь необходимо отметить, что налоговое законодательство предоставляет налогоплательщику широкий спектр возможностей для сокращения размера налоговых выплат, в связи с чем выделяются общие и специальные способы минимизации налогов [1, с. 2].

К общим способам можно отнести следующие способы налоговой оптимизации:

1. Выбор учетной политики организации — это важнейшая часть внутреннего налогового планирования. Учетная политика

для целей налогообложения обеспечивает выбор наиболее приемлемого толкования нормативно-правовых актов и действий в отношении ведения бухгалтерского учета.

Одним из наиболее распространенных способов налоговой оптимизации является снижение налогооблагаемой прибыли и уменьшение налоговой базы по налогу на имущество за счет применения метода ускоренной амортизации, а также переоценки основных средств. Однако следует отметить, что возможности применения ускоренной амортизации в России не достаточно велики, таким образом, наиболее оптимальным и эффективным вариантом остается способ переоценки основных средств.

2. Контрактная схема дает возможность оптимизировать налоговый режим при заключении конкретного договора и выполнении обязательств по нему. Суть данного метода состоит в использовании налогоплательщиком в договорах четких формулировок, а не принятых шаблонных, а также в использовании нескольких договоров, обеспечивающих одну сделку. Это позволяет разработать оптимальный налоговый режим осуществления конкретной сделки с учетом графика поступления и расхода финансовых и товарных ресурсов.

3. Налоговые льготы — одна из важнейших деталей налогового планирования. Как правило, значительная часть льгот предоставляется местным законодательством, предусматривающим различные льготы, такие как: изъятие из обложения определенных элементов объекта; освобождение от уплаты налогов определенных категорий налогоплательщиков; снижение налоговых ставок; целевые налоговые льготы, включая отсрочку взимания налогов, а также прочие налоговые льготы.

Также хотелось бы остановиться на специальных методах налоговой оптимизации, так как об общих способах знают многие, и воспользоваться ими может большинство предприятий.

К специальным методам относятся следующие:

1. Метод замены отношений основывается на разнообразии способов решения хозяйственных проблем в рамках действующего российского законодательства. Субъект вправе использовать любой из допустимых вариантов использования правовых норм наиболее подходящий для конкретных условий хозяйствования.

2. Метод разделения частично основан на методе замены. В данном случае хозяйственная операция заменяется не полностью, а только ее часть, либо применяется замена одной хозяйственной операции на несколько аналогичных. Метод применяется, как правило, в тех случаях, когда полная замена не позволяет достичь ожидаемого результата.

3. Метод отсрочки налогового платежа основан на возможности переносить момент возникновения налогового обязательства на последующий календарный период. В соответствии с налоговым законодательством РФ, срок уплаты большинства налогов тесно связан с моментом возникновения объекта налогообложения и календарным периодом. Используя методы замены разделения, можно добиться переноса срока уплаты налога или его части на последующий период, что позволит рационализировать управление оборотными активами.

4. Метод прямого сокращения объекта налогообложения имеет целью снижение размера объекта, подлежащего обложению, или замену этого объекта иным, облагаемым более низким налогом или не облагаемым налогом вовсе. Объектом могут быть как хозяйственные операции, так и имущество, причем сокращение не должно оказать негативного влияния на деятельность предприятия.

Итак, в заключении хочется отметить, что любое предприятие, стремящееся к максимизации прибыли обязано вести налоговое планирование и разрабатывать и внедрять методы налоговой оптимизации. Ведь незнание правовых норм, а в частности норм налогового и гражданского законодательства, приводит к тому, что предприятие в условиях жесткой конкуренции не сможет приспособиться к текущим условиям хозяйствования и уступит место на рынке.

Но при этом следует помнить, что минимизация налогообложения должна применяться в разумных пределах. Важно применять комплексный подход. Затраты на оптимизацию должны быть значительно ниже, чем прибыль от нее.

Используя основные принципы оптимизации, применяя долгосрочное и краткосрочное налоговое планирование, тщательно изучая нормативную базу, предприятие может добиться наилучшего эффекта от экономии на налогах.

### **Список литературы:**

1. Брызгалин А.В. Методология налоговой оптимизации: конкретные приемы // Консультант. — 2006. — № 22.
2. Лермонтов Ю.М. Оптимизация налогообложения: рекомендации по исчислению и уплате налогов. М., 2008. 352 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 30.12.2012) // Собрание законодательства РФ. — 2000. — № 32.
4. Шестакова Е.В. Налоговая оптимизация. М., 2012. 524 с.

## ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ УКРАИНЫ

*Супруненко Светлана Анатольевна*

*доцент кафедры менеджмента,  
Национальный университет ГНС Украины,  
г. Ирпень, Киевская обл., Украина  
E-mail: [Svetlana\\_15@inbox.ru](mailto:Svetlana_15@inbox.ru)*

Исторический экскурс в эволюцию экономических учений, системы налогообложения, убеждает в том, что поиски теоретических схем и прикладных вариантов современных систем налогообложения стало логическим следствием обнаруженных закономерностей последовательного становления налоговой мысли. В современных условиях последнее требует внимательного и тщательного изучения отечественного опыта экономических реформ, проводимых эффективного использования достижений мировой теории и практики налогообложения.

Налоги, как основной источник образования государственных финансов через изъятие в виде обязательных платежей части общественного продукта известны с незапамятных времен. Причем налогообложения как элемент экономической культуры свойственен всем государственным системам как рыночного, так и нерыночного типа хозяйствования. В связи с этим о налогообложении можно говорить как о феномене человеческой цивилизации, как о ее неотъемлемую часть.

История налогов насчитывает тысячелетия. Они выступили необходимым звеном экономических отношений с момента возникновения государства и разделения общества на классы, когда рождаются социально-государственные механизмы, первобытного общества потребовали соответствующего финансирования. По словам английского экономиста С. Паркинсона: «Налогообложение старо как мир, и его начальная форма возникла, когда какой-нибудь местный вождь преграждал устье реки, место слияния двух рек или горный перевал и взимал плату за проход с купцов и путешественников» [8].

В Украине налоговая система стала формироваться только в период становления украинской государственности. В 882 г. два крупнейших центра древних славян (Киевский и Новгородский) объединились под властью Киева, образовав Древнерусское государство. Оно представляло собой объединение племен, в котором отсутствовало деление вещей на движимое и недвижимое,

но уже различались право собственности и право владения. Объектами права собственности выступали земля, скот, орудия труда и т. д. Основным источником доходов казны была дань. Косвенное налогообложение существовало в виде торговых и судебных пошлин. После татаро-монгольского нашествия основным налогом стал «выход», взимаемый с мужского пола и со скота. Уплата «выхода» была прекращена в 1480 г. Главным прямым налогом стали деньги с черносошных крестьян и посадских людей. Позже единицей прямого налогообложения стал двор, а косвенные налоги взимались через систему пошлин и откупов.

В дальнейшем финансовая система нашей страны от налогов перешла к административным методам изъятия прибыли предприятий.

Тогда как в мировой практике налоговая система получила широкое развитие, в нашей стране высказывалось мнение, что налоги в плановой экономике носят временный характер. Как показывает практика, мнение об отмене налогов было ошибочным. Налоги имеют свою историю, они многообразны, в зависимости от исторического развития той или иной страны и задач, стоявших на соответствующем этапе. В этот период развития государства четко проводилась идея о возвратности налоговых сборов через общественные фонды потребления.

Поиски решения задач, реформирования системы налогообложения приводят к необходимости построения новых, адекватных современным требованиям теоретических моделей, существующей взаимозависимости. При этом на передний план выходит регулирующая функция системы налогообложения.

Формирование современной системы налогообложения Украины началось на рубеже девяностых годов XX века, поскольку в этот период начался реальный переход от административно-директивной системы управления хозяйством к формированию системы экономических отношений.

В основу рыночных преобразований легла глубокая трансформация общества, преобразования отношений собственности и социально-экономической структуры.

В 1987 году был провозглашен курс на проведение радикальной реформы, основной целью которой является переход от чрезмерно централизованной командной системы управления к демократической, основанной преимущественно на экономических методах. Высокая степень централизации хозяйственных отношений оказывался в слабости управленческих функций местных органов власти. Так, 94 % промышленных предприятий находились в подчинении

союзных министерств и только 6 % были предприятиями местной промышленности, то есть они управлялись не с центра [10, с. 11].

Вместе с тем, с конца 80-х годов начал стремительно расти дефицит бюджета, что объяснялось резким ростом оборонных расходов, антиалкогольной кампанией, в результате которой бюджет потерял более 30 % доходных источников, ликвидацией последствий Чернобыльской катастрофы [7].

В этот же период ситуация настолько обострилась, что страна вынуждена была перейти к нормированному распределению продуктов: были введены талоны на ряд товаров первой необходимости. Впервые за весь послевоенный период произошел спад производства.

Конкретные преобразования в сфере финансовых отношений начали осуществляться, начиная с проекта бюджета на 1990 год, когда были предприняты беспрецедентные меры по снижению бюджетного дефицита, заложены основы перестройки взаимоотношений Союзного бюджета с бюджетами республик, а также методов покрытия бюджетного дефицита. В дальнейшем они были закреплены основополагающими Законами СССР о налоговой системе, экономическую самостоятельность республик и регионов, банковскую систему.

Распад СССР с его иерархически централизованным аппаратом государства открыли путь к созданию новой экономической системы — рыночного хозяйства, и к созданию экономически эффективной системы налогообложения.

На этом этапе значительное внимание уделялось налогам, призванным регулировать действие государства на перестройку экономики. Система налогообложения становится одним из главных инструментов, обеспечивающих эффективность проводимых реформ в советском государстве.

С переходом к рыночной экономике налоги становятся фактором конкретных общественных преобразований, обеспечения социальных гарантий, создание материальной основы суверенитета уровней власти.

Принятие Закона СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций» совпало с периодом распада СССР [4]. Однако именно этот законопроект заложил основы системы налогообложения.

Система налогов, введенная в 1990 году, способствовала развитию свободы хозяйствования, положила ведомственный диктат и, главное, трансформировала правовую основу взаимоотношения предприятий и государства.

Введение Закона «О налогах с предприятий, объединений и организаций» возродило налоговые методы в системе распределительных отношений между предприятием и государством.



Вместе с тем, первоначальный вариант системы налогообложения, введен в 1990 году, в большой степени был ориентирован на советский режим нормативов, отчислений, устанавливаемых Кабинетом министров СССР [12].

Данный проект системы налогообложения был создан по старым условиям хозяйствования без учета стремительных экономических преобразований. Как и в период господства системы платежей из прибыли, система налогообложения, сформированная в 1990 году, была направлена, главным образом, на перераспределение доходов от эффективно работающих предприятий в нерентабельных.

Ситуация конца 1991 года характеризовалась отсутствием доходных источников бюджета, запасов и ресурсов, финансированием расходов исключительно за счет эмиссии, развалом товарного рынка, нарастанием инфляции, остановкой части производственных мощностей. Необходимо было принимать решительные меры.

В этот нестабильный, кризисный политический период формировалась украинское государство и, вместе с тем, активно разрабатывались варианты налоговой реформы.

При этом в западных странах эволюция налогообложения прошла путь более чем в 300 лет, как отмечалось выше, а Украина в этот краткосрочный период необходимо было создавать систему налогообложения, адекватную природе рыночной экономики.

Эволюционные экономические реформирования привели к созданию системы налогообложения в 1990 году. Так, Закон Украинской ССР «О системе налогообложения» было принято еще 25 июня 1991 года, до провозглашения Акта о независимости Украины, и несколько месяцев спустя при налогообложении использовались нормативные акты бывшего СССР. Так начала формироваться система налогообложения независимой Украины.

Упомянутый закон был достаточно несовершенным как по структуре, так и по содержанию, но им фактически было провозглашено новую систему налогообложения и основные принципы налогового регулирования. В связи с этим в декабре 1991 и в 1992 году появляются новые виды налогов: налог на доходы предприятий, на добавленную стоимость, акцизный сбор.

Слишком сложным оказался период 1992—1993 года, во время которого велись дискуссии относительно перспектив дальнейшего развития системы налогообложения. Дискуссии велись вокруг наиболее эффективного налогового механизма наполнения государственного бюджета.

Уже с 1992 года начинают внедряться изменения в системе налогообложения. Так, основным среди прямых налогов становится налог на прибыль предприятий (Декрет КМУ от 26.12.1992 № 12—92). К сожалению, попытка оказалась неудачной — на то время наблюдался дефицит бюджета.

Поэтому уже со второго квартала 1993 года было восстановлено налогообложение прибыли предприятий, т. е. избраны усиление налогового давления основным рычагом политики преодоления дефицита бюджета. Однако были и положительные стороны — в 1993—1994 годах было введено налоговый кредит, таким образом, предприятия получили право на срочную отсрочку уплаты налога.

В начале 1994 года в Украине начали формироваться налоговые механизмы, в частности появились налог на промысел, местные налоги и сборы, начала внедряться контролирующая функция физических лиц путем создания государственного реестра физических лиц [5].

В течение 1995 года происходило налаживание работы налогового механизма: совершенствовалась работа, которая была направлена на обеспечение устойчивого поступления средств в бюджеты всех уровней.

Таким образом, период 1991—1995 годов можно назвать периодом первых шагов на пути становления и развития государственной налоговой службы.

В 1996—1997 году начался новый этап развития государственной налоговой службы в Украине. С этого года также предпринята попытка ослабления налогового давления, о чем свидетельствуют Указ Президента Украины от 31.07.1996 № 621/96 «О мерах по реформированию налоговой политики» и постановление Верховной Рады Украины от 04.12.1996 № 561/96-ВР «Об Основных положениях налоговой политики в Украине», согласно которым предполагалось значительное реформирование правовых норм налогообложения. В частности предусматривалось введение законов прямого действия и создание условий для принятия Налогового кодекса Украины, который должен стать основным нормативным актом в процессе регулирования налогообложения.

Начиная с 1997 года, налоговая служба занимается поиском наиболее эффективных рычагов, которые должны поспособствовать процессу совершенствования работы органов государственной налоговой службы. Именно в это время возникает необходимость в проведении коренной модернизации органов государственной налоговой службы — начинают разрабатываться Концепция и стратегия направления развития Государственной налоговой службы Украины.

Таким образом, вариант системы налогообложения, созданный в кризисный период, он функционировал до очередного кризиса, в 1998 году, фактически без глобальных преобразований (изменения касались ставок налогов, льготной политики, видов налогов — вследствие допущения критической ошибки в разрешении налогового производства).

1999 год можно считать началом коренных изменений налоговых органов. Так, в июне этого года начался эксперимент по созданию и разработке новых подходов к вопросу принудительного взыскания налоговой задолженности. Именно тогда и были определены главные стратегические направления развития государственной налоговой службы Украины.

В 2001 году, с целью обеспечения реализации государственной политики в сфере производства и обращения спирта, алкогольных напитков и табачных изделий и повышения эффективности контроля в этой сфере в составе Государственной налоговой администрации Украины образован Департамент по вопросам администрирования акцизного сбора и контроля за производством и обращением подакцизных товаров как самостоятельное функциональное подразделение с правами юридического лица.

Так же в 2001 году во исполнение Указа Президента от 19 июля 2001 года № 532/2001 с целью совершенствования работы по борьбе с отмытием доходов, полученных преступным путем, создания комплексной системы государственного контроля за сомнительными операциями. Которые осуществляются субъектами предпринимательской деятельности, в составе Государственной налоговой администрации Украины образован Департамент борьбы с отмытием доходов, полученных преступным путем.

В 2002 году продолжается процесс совершенствования работы налоговых органов. Так, с целью создания беспристрастной деятельности Государственной налоговой службы Украины, ориентированной на формирование партнерских взаимоотношений с налогоплательщиками и на поддержку общественности в мае 2002 года создана Общественная коллегия при ГНА Украины как постоянного совещательного органа ГНА Украины.

В 2004 году был начат проект «Модернизация государственной налоговой службы Украины-1» — широкомасштабный общегосударственный институциональный проект. Актуальность и значимость, которого доказывает соответствие направлений модернизации налоговой службы главной задачей Правительства Украины, среди которых — выведение экономики из тени, победа над коррупцией,

обеспечение независимой судебной системы, наведения макроэкономического порядка, создание благоприятного климата для инвестиций, внедрения новых информационных технологий и интеграция в мировые экономические структуры.

2005—2006 годы — период укрепления позитивного имиджа государственной налоговой службы Украины [2].

С начала 2007 года активизируется работа налоговиков и в области международного обмена опытом.

С началом 2008 года ГНА Украины перешла на новый этап взаимоотношений с налогоплательщиками, основной целью которого стало создание партнерских отношений между налогоплательщиками и налоговиками.

В отличие от периода экономического роста 2005—2008 годов, когда переход к новой модели налоговой политики можно было осуществить за счет сдерживания динамики социальных расходов бюджета, пока правительство ограничено в своих действиях и будет вынужден растянуть период реформ на несколько лет. Кроме того, в условиях ограниченности бюджетных средств реформа налоговой политики требует дополнительных финансовых ресурсов, которые необходимо найти в процессе самой реформы.

Украинская система налогообложения является одной из наиболее сложных и наименее эффективных не только среди стран европейского региона, но и в глобальном масштабе, что регулярно подтверждается международными отчетами и рейтингами, исследованиями отечественных экономистов, а также оценками инвесторов, работающих в Украине.

В рейтинге налоговых систем Paying Taxes 2010, подготовленном Всемирным банком совместно с Price Waterhouse Coopers, Украина заняла 181 место из 183 исследуемых стран. По данным исследования, среднестатистическая украинское предприятие в течение года платит 147 налогов и платежей, что является худшим показателем в мире (183 место). Для сравнения, в России количество платежей составляет — 11, Польше — 40, Чехии — 12, Беларуси — 107, Грузии — 18, США — 10, Франции — 7, Китае — 7. Большинство налогов и взносов (96) в Украине связано с налогообложением труда [13]

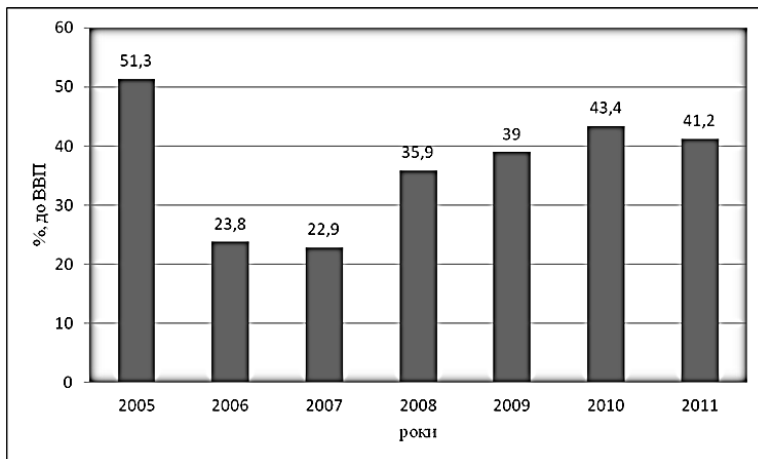
Отечественная система налогообложения в период с 1991 по 2010 гг. насчитывала 28 общенациональных и 14 видов местных налогов и сборов. Стоимость администрирования многих из них превышает поступления от их взимания.

Совокупные финансовые затраты украинских предприятий на ведение налогового учета и связанных с ним операций (изучение

налогового законодательства, подготовка отчетности и налоговых накладных, уплата налогов и сборов), по данным 2007 года, составляют 4,85 млрд. грн., или почти 0,7 % от ВВП [1].

Еще одним слабым звеном системы налогообложения Украины, является высокий показатель нагрузки на коммерческую прибыль предприятий (в международной практике коммерческую прибыль определяется как чистый доход, скорректированный на материальные затраты производства, амортизацию, операционные и административные расходы, но без учета взносов в социальные фонды и прямых налогов). Более 57 %, которого изымается в бюджет и внебюджетные социальные фонды (149 место). 43,1 % коммерческой прибыли уходит на уплату взносов и отчислений с фонда оплаты труда, 12,3 % — налог на прибыль предприятий. По показателю имплицитной ставки корпоративного налога среднестатистического предприятия Украины соответствует среднему уровню ЕС (12,4 %). Время, в странах с новой рыночной экономикой данный показатель ощутимо ниже, чем в Украине. По уровню налогообложения труда отечественная налоговая система находится среди самых обременительных как по сравнению с ЕС (28,6 %), так и в целом в мире (16,1 %) [9].

На макроэкономическом уровне высокая налоговая нагрузка на предприятия иллюстрируется высоким показателем налогового коэффициента, отражающего уровень перераспределения ВВП через консолидированный бюджет страны системой налогообложения. В 2011 году он приблизился к 42 %, тогда как в 2008 году был на уровне 36 % (рис. 1). Кстати, средний уровень налогового коэффициента для стран — новых членов ЕС, экономики которых по качественным характеристикам сходны с украинской, составляет около 33 %.



**Рисунок 1. Налоговая нагрузка на экономику Украины (налоговый коэффициент \*) в 2005—2011 годах \*\*, %**

**\* С учетом платежей во внебюджетные социальные фонды  
<http://dt.ua/articles/59894> — 42 %**

**\*\* Построено автором на основании данных Министерства финансов Украины и Счетной палаты Украины.**

В условиях устойчивого роста налоговых поступлений в бюджет, наблюдалось в 2000—2008 годах, недостатки системы налогообложения не были особенно ощутимыми для макроэкономической стабильности, поскольку за профицита финансовых ресурсов государство проводило довольно мягкую фискальную политику, не усиливая прямо или косвенно налоговое давление. Более того, благодаря сдерживанию динамики расширения бюджетных расходов в 1998—2004 годах дополнительные финансовые ресурсы были направлены на снижение налоговой нагрузки на экономику. В этот период были снижены ставки налога на прибыль и налога с доходов физических лиц, введена упрощенная система налогообложения, учета и отчетности, расширен перечень налоговых льгот, а твердые ставки налогов (плата за пользование недрами, акцизный сбор, транспортный сбор и др.). Практически не индексировались.

До апогея фискализма налоговая политика была доказана в 2009 году, когда она была полностью ориентирована на наполнение государственного бюджета, даже за счет актуализации где стимулирующих последствий для экономики резкое сокращение ВВП, падение товарооборота, ухудшение финансовых результатов деятельности

предприятий и снижение доходов населения спровоцировали резкое сужение доходной базы бюджета.

Для мобилизации финансовых ресурсов Кабинет Министров использовал ряд противоречивых инструментов, которые позволили увеличить доходы бюджета, однако усилили фискальное давление на экономику, что привело к углублению спада, таким образом, украинская система налогообложения последние годы не только потеряла динамизм качественного развития, но и продуцирует риски для макроэкономической стабильности. Власти почти не уделяла внимания модернизации системы налогообложения, вследствие чего она характеризуется низкой фискальной эффективностью и не является благоприятной для ведения бизнеса. В условиях посткризисного восстановления экономики такая модель налоговой политики является сдерживающим фактором экономического роста.

Потребность в коренном реформировании системы налогообложения Украины очевидна.

Новый этап реформирования и развития системы налогообложения состоялся в декабре 2010 года с принятием Налогового кодекса Украины.

Проанализировав содержание данного документа, можно выделить ряд значительных положительных сдвигов системы налогообложения, которые зафиксированы в кодексе и коррелируют с ключевыми задачами экономической политики, определенными в Послании Президента Украины В. Януковича к украинскому народу и Программе экономических реформ в Украине на 2010—2014 годы [6].

Важным шагом является уменьшение сокращение количества общегосударственных и местных налогов и сборов, что в свою очередь снижает налоговое давление на экономику. Вместо 28 общегосударственных и 14 местных обязательных платежей, закрепленных Законом Украины «О системе налогообложения», Налоговый кодекс ввел соответственно 18 и 5 платежей. При этом к 2015 году будет отменен еще один государственный и два местных сборы, таким образом, количество государственных местных платежей составит 18 и 3 соответственно.

Сокращение количества государственных налогов и сборов, снижение ставок ключевых налогов является, безусловно, положительным шагом. Одновременно необходимо подчеркнуть, что изъятые платежи не создавали дополнительного давления на экономику, а только перераспределяли средства в поддержку отдельных сфер.

Принятие кодекса позволило создать прогнозируемое и понятное правовое поле. Время законодательные изменения не должны

заключаться исключительно в кодификации действующих норм. Налоговая политика требует не только корректировки перечня налогов и их ставок, а реформирование идеологии, приоритетов деятельности и механизмов реализации поставленных целей.

Еще одним этапом становления системы налогообложения стал Указ Президента Украины, от № 726/2012 от 24.12.2012 которым образовано Министерство доходов и сборов Украины путем реорганизации Государственной налоговой службы Украины и Государственной таможенной службы Украины, возложив на Министерство, которое образуется функцию по администрированию единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование.

Английский эксперт Крис Уэйлс, отмечает, что именно таким образом осуществлялось создание Комитета в налоговых и таможенных делах в Британии, а именно: «фундаментальная задача — сохранить существующую систему, и дальнейшими действиями совершенствовать ее, а не разрушать. Единое руководство таможенными пошлинами и налогами должно повысить эффективность управления этими процессами, но никак не задеть бизнес» [3].

Объединение таможенных и налоговых функций в одном министерстве, бесспорно, должно добавить позитива в деле взимания налогов и сборов в государственный бюджет и становление системы налогообложения.

Построение четкой системы налогообложения — это одно из главных условий эффективного функционирования экономики и финансов, поскольку через налоги осуществляется тесная связь между государством и субъектами хозяйствования по формированию, распределению и использования доходов.

Итак, подытоживая многовековой опыт развития и становления системы налогообложения можно сделать обобщение, что историческое развитие общества предопределяет развитие систем налогообложения как неотъемлемого и обязательного атрибута государства, благодаря которому она выполняет свои функции. Историческое взаимодействие и противостояние государства и общества в системе налогообложения вносит коррективы в развитие современных экономических отношений.

Историческая ретроспектива обнаружила основные тенденции, особенности и противоречия, которые необходимо учитывать при реформировании системы налогообложения в дальнейшем и на перспективу.



## Список литературы:

1. Вартість дотримання податкового законодавства в Україні // Міжнародна фінансова корпорація, 2009. — С. 15.
2. Державна податкова служба України: Модернізація ДПС України «Становлення та модернізація Державної податкової служби України» від 08.02.2012. [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: <http://sts.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/stanovlennya-ta-modernizatsi/>.
3. Завдяки об'єднанню податкової та митної служб кількість працівників скоротиться майже на 6 тис.: Прес-служба Міністерства доходів і зборів, Урядовий портал. — 09.01.2013. [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=245948547&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245948547&cat_id=244276429).
4. Закон СССР «О налогах с предприятий, объединений, организаций» от 14.06.1990 г. № 1560-1 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v1561400-90>.
5. Закон Украины «О Государственном реестре физических лиц-плательщиков налогов и других обязательных платежей» от 22.12.1994 № 320/94-ВР [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.profiwins.com.ua/ru/legislation/laws/1048.html>.
6. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава // Програма економічних реформ на 2010—2014 роки, — Комітет з економічних реформ при Президентові України. [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf).
7. Клюкович З.А. Рыночные тенденции трансформации налоговой системы России. М.: Изд-во «АиН», 1999/ — С. 56.
8. Паркинсон С. Закон и доходы. — М.: ПКК «Интерконтакт», 1992. — С. 14—15.
9. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? — К.: НІСД, 2010.— 80 с.
10. Черник Д.Г. Переход к налоговой системе: в начале пути. //Финансы — 1991 — № 8 — С. 29—164.
11. Шаталов С.Д. К новой системе налогообложения. //Финансы — 1991 — № 12 — С 8.
12. Штундюк В.Д. Формирование единой налоговой системы //Финансы — 1990 — № 4 — С. 38
13. Paying Taxes 2010: The global picture / PricewaterhouseCoopers, World Bank Group. — Washington, D.C., 2009. — P. 77—88.

## ВОПРОСЫ ПОСТРОЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

*Щербакова Елена Михайловна*

*соискатель кафедры «Налоги и налоговая политика» ГУУ,  
г. Москва*

*E-mail: [eshcherbakova88@mail.ru](mailto:eshcherbakova88@mail.ru)*

Сфера налогообложения в настоящее время уже имеет богатый опыт применения самых различных методов и приемов, способствующих адекватному и безболезненному внедрению новых налогов, институтов и др. Приведем следующие примеры, чтобы проиллюстрировать все их многообразие:

- Эксперимент (в качестве примера можно взять эксперимент по налогообложению недвижимости, проведенный в Твери и Великом Новгороде [6]);
- Сбор и анализ данных (например, ежегодное использование итоговых данных в части налоговых доходов по различным налогам, представленных на сайте Росстата [10]);
- Опрос (пример опроса приведен на сайте журнала «Главбух»; опрос был посвящен срокам начала использования электронных счетов-фактур [11]) и др.

Учитывая предлагаемый в настоящее время механизм оптимизации налогообложения [8], наиболее приемлемым методом в данном контексте следует считать моделирование. На сегодняшний день оно является одним из самых распространенных методов исследования, в том числе и в области налогообложения. В подтверждение этого достаточно сказать о наличии ряда научных публикаций, посвященных моделированию в области налогообложения [1, с. 2], а также представить все многообразие моделей, с которыми может столкнуться на практике современный исследователь: математические модели; компьютерные модели; имитационные модели и др.

В то же время широко освещаемое в научных трудах и разного рода публикациях моделирование налогообложения не нашло единство во взглядах специалистов. Так, одна из глав книги С.Н. Сайфиевой [5] содержит главу «Модели справедливого налогообложения в научной литературе». Но, несмотря на закрепление «модели» в качестве основной темы главы, данный раздел монографии

посвящен составу налогов, которые должны быть в налоговой системе и которые предлагаются специалистами в области налогообложения. Данный подход представляется несколько ограниченным, так как вопрос о моделях не предполагает обсуждение исключительно состава налогов, в том числе по причине многоэлементного представления о процессе налогообложения, который включает в себя и субъектов налогообложения, и порядок исчисления и уплаты, и др.

Говоря о содержании модели, применительно к оптимизации налогообложения коммерческих банков модель будет представлять собой переложенный на математический язык основной критерий оптимальности налогообложения, который был сформулирован как базовое равенство налоговых обязательств, признанных оптимальными как налогоплательщиками, так и государством [9]. При этом построение модели оптимизации налогообложения основано на принципах, которые обусловлены как налоговой природой, так и природой моделирования. К ним следует отнести следующие принципы:

1. *Принцип многофакторности.* Наличие нескольких сторон, нескольких элементов налога и налоговой системы в целом говорит о необходимости учета большого объема показателей. Причем, в центре модели будет стоять не один фактор, а баланс между их количественным показателем, так как налоги — это, в первую очередь, денежные потоки. Установление баланса позволит, изменяя условия одной части модели, проследить степень влияния одного фактора на другой, а также установить временные рамки влияния изначально измененного показателя на исследуемый.

2. *Принцип гибкости.* Строящаяся модель должна быть приспособлена к постоянно меняющемуся законодательству о налогах и сборах. Также должна приниматься в расчет динамичность экономического состояния государства и банковского сектора в частности и возможность быстрого адаптирования для организаций с различными направлениями деятельности.

3. *Принцип низкой затратности.* Несмотря на необходимость учитывать много факторов, модель не должна быть перегружена, дабы не затрачивать для ее использования излишние финансовые, трудовые, временные и иные ресурсы, как со стороны государства, так и налогоплательщиков. В противном случае применение модели приведет не только к неудобству ее практического использования, но и поставит вопрос о ее «содержании», так как деятельность государства в этой части будет обуславливать значительные государственные расходы, эффективность которых, в конечном счете, может быть оспорена.

4. *Принцип временной сопоставимости.* Все данные в строящейся модели должны быть корректны по отношению друг к другу. Например, если в части налоговой нагрузки налог на прибыль берется за год (за один налоговый период), то НДС — за год будет отражаться в сумме за 4 налоговых периода.

Приведенные принципы, содержание оптимизации налогообложения коммерческих банков, механизм оптимизации и все рассмотренные ранее аспекты определяют состав элементов модели. Их можно условно разделить на четыре группы: элементы налогов, элементы интересов налогоплательщиков, элементы интересов государства и элементы текущего экономического состояния.

Элементы налогов частично, но не полностью, совпадают со значением элементов налогообложения, которое определено пунктом 1 статьей 17 части первой НК РФ. В модели, отражающей оптимизацию налогообложения, должна быть отражена налоговая нагрузка, рассчитываемая исходя из сумм налогов, которые, в свою очередь, могут быть определены при использовании налоговой базы, налоговой ставки, налоговых льгот и т. д.

Интересы налогоплательщиков должны быть отражены в модели следующим образом:

- Уровнем приемлемой налоговой нагрузки, которую налогоплательщик готов нести при заданном состоянии экономики.
- Наличием/отсутствием льгот, так как их использование — выбор и право налогоплательщика.
- Корректировкой состава налогов, так как от выбора налогоплательщика в отдельных случаях зависит наличие/отсутствие обязанности уплаты того или иного налога (например, налогоплательщик принимает решение использовать не свой транспорт, а заключить договор с транспортной компанией).

Интересы государства противопоставлены интересам налогоплательщиков для установления баланса. Это — основа модели оптимизации налогообложения. Они будут учтены следующим образом:

- В показателях расходов, которые государство осуществило с целью выполнения своих функций;
- В закладываемых уровнях погрешностей, в том числе через коэффициент  $K_4$ .

Наконец, элементы текущего экономического состояния будут представлены ВВП. Для более корректных расчетов при практическом внедрении рассматриваемой модели в качестве дополнительных показателей представляется целесообразным ввести показатель инфляции. Поскольку в рамках статьи рассмотреть все факторы,

влияющие на процесс налогообложения коммерческих банков, не представляется возможным, в том числе ввиду большого количества таких факторов, а также объемности расчетов, в данном случае показатель инфляции в расчетах участвовать не будет.

Определим взаимосвязь и соотношение показателей, которые будут входить в состав модели.

1. *Элементы налогов и интересов налогоплательщика.* Исходя из показателей деятельности коммерческих банков, рассчитывается совокупная сумма налогов, подлежащих уплате. Данная сумма должна быть скорректирована на уровень собираемости налогов (с использованием уровня собираемости, сложившегося в отношении каждого налога, или среднего уровня собираемости налогов по государству в целом, или с разделением по регионам осуществления экономической деятельности банков). Сумма налогов, которая рассчитана на данном этапе выражает прогноз государства без учета его потребностей и прогнозов на очередной финансовый год и приравнивается к величине налоговой нагрузки (выраженной в абсолютной величине подлежащих уплате коммерческими банками налогов). Оптимальной, по мнению налогоплательщика и определяемой в соответствии с предлагаемым алгоритмом [9] (показатель, отраженный в числителе дроби). Эта величина корректируется на индекс ожиданий налогоплательщика, поскольку оптимальная налоговая нагрузка может отличаться на практике по величине ввиду изменений экономической конъюнктуры.

2. *Элементы интересов государства и элементы текущего экономического состояния.* Для установления баланса между интересами государства и налогоплательщика необходимо, чтобы две части модели, рассмотренные в пункте 1, равнялись величине государственных потребностей в финансовых ресурсах. Данная величина должна рассчитываться исходя из действующей структуры бюджета. Одновременно, необходимо отметить, что при ее расчете государство должно максимально снизить вероятность дефицита бюджета, так как бюджет считается сбалансированным только тогда, когда доходы бюджета равны его расходам [7]. Действующая в настоящее время бюджетная система Российской Федерации предполагает, что наиболее эффективным в рассматриваемой модели будет использование консолидированного бюджета Российской Федерации. Это обусловлено тем, что банк, уплачивая налоги, формирует налоговые доходы не только федерального бюджета, но и бюджетов субъектов Российской Федерации. Поэтому величина государственных потребностей в финансовых ресурсах, обеспеченных

за счет налоговых доходов, будет рассчитана как разница между расходами консолидированного бюджета и доходами консолидированного бюджета, отличными от налоговых. Для проверки оптимальности налогообложения в расчет включаются фактические данные, полученные по итогам анализируемого финансового года.

В конечном счете, модель оптимизации налогообложения коммерческих банков примет следующий вид:

$$\begin{aligned} \Sigma \text{ Налог}_i^* &= (\Sigma_n - K_1 * \Sigma_{\text{переплаты по тек. пер.}} - \Sigma_{\text{переплаты за предшест.}} * K_2) * K_3 = \\ \text{Уровень} & \\ \text{собираемости } i\text{-} & \\ \text{го налога} & \\ & \text{Расходы консолидированного бюджета} - \text{ВВП} * K_4 \\ & \text{Доходы консолидированного бюджета,} \\ & \text{отличные от налоговых} \end{aligned}$$

**Формула 1. Модель оптимизации налогообложения  
коммерческих банков**

где:  $\Sigma_n$  — совокупная сумма налоговых обязательств налогоплательщика за календарный год по всем налогам, в отношении которых у налогоплательщика возникал объект налогообложения (НДФЛ, уплачиваемый организацией в расчете не участвует; страховые взносы, уплачиваемые работодателем в соответствии с федеральным законом от 24.07.2009 № 212—ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» в расчет включаются);

$\Sigma_{\text{переплаты по тек. пер.}}$  — сумма переплаты по всем налогам, возникшая у налогоплательщика по текущему периоду как следствие неоднозначного толкования норм законодательства о налогах и сборах при наличии консервативной позиции налогоплательщика в части потенциально возможных налоговых претензий со стороны налоговых органов, либо по иным основаниям (например, возможность возмещения НДС по экспорту в будущем).

$K_1$  — коэффициент, позволяющий учитывать среднюю по организации — налогоплательщику или группе налогоплательщиков вероятность положительного отстаивания сумм переплат по уплаченным налогам по текущему периоду.

$K_2$  — коэффициент, позволяющий учитывать среднюю по организации — налогоплательщику или группе налогоплательщиков

вероятность положительного отстаивания сумм неуплат по налогам, выявленным налоговыми органами по предыдущим периодам.

$K_3$  — поправка на экономическую конъюнктуру со стороны налогоплательщика;

$K_4$  — доля налогов в ВВП, которая с позиции государства будет наиболее приемлемой для экономики и удовлетворения его интересов (налоговая нагрузка со стороны государства).

Из данной модели основными показателями являются налоговая нагрузка, закладываемая самим налогоплательщиком, и налоговая нагрузка, которую считает необходимым установить государство. Изменяя налоговую нагрузку, закладываемую государством, остальные значения также будут подвергнуты корректировке для выполнения равенства. Рассматривая их попарно, можно построить матрицу с несколькими вариантами решений по аналогии с теорией игр [1].

Кроме того, данная модель представляется весьма гибкой с точки зрения ее анализа с использованием пакета офисных программ. В случае ее использования в рамках этого направления необходимо закрепить следующие допущения:

1. Найденные с помощью вышеуказанных средств значения признаются оптимальными и не исключают наличие иных более или менее оптимальных параметров модели, которые могут быть получены при использовании иного программного обеспечения.

2. Все статистические данные берутся за один год, именуемый в дальнейшем базовый.

3. Ставки налогов, применяемые при расчете, берутся в соответствии с действующими и (или) действовавшими нормами законодательства о налогах и сборах (в определенный точечный момент времени).

4. Из налогов в рамках модели внимание будет уделено налогу на прибыль организаций, НДС, налогу на имущество организаций. Данный перечень налогов обусловлен наличием в свободном доступе ограниченной статистической информации, касающейся исключительно коммерческих банков. Здесь и далее по тексту статьи используются данные, размещенные на сайте ФНС России [3] по коду 1375 (финансовое посредничество). В соответствии с Методическими указаниями по порядку составления отчета по форме № 1-НОМ «Отчет о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему РФ по основным видам экономической деятельности» [4]. В выбранных данных будут содержаться числовые показатели по разделу J65 ОКВЭД (постановление Госстандарта России от 06.11.2001 № 454-ст «О принятии и введении в действие ОКВЭД»). В качестве «побочных»

сюда войдут показатели по суммам налогов и сборов, уплаченных не только коммерческими банками, но и иными организациями, осуществляющими данные виды деятельности (ЦБ РФ, профессиональные участники рынка ценных бумаг, ломбарды и др.).

5. Уровень собираемости будет равен 100 % — оптимизация предполагает легальную деятельность и расчет налоговых обязательств, основанный на нормах законодательства о налогах и сборах. То есть иными словами: налогообложение будет способствовать наполнению бюджетной системы государства налоговыми доходами в полном объеме в соответствии с законодательством о налогах и сборах. Таким образом, первая часть равенства будет по умолчанию равняться второй части, а постановка задачи оптимизации будет сведена к уравниванию интересов государства, налогоплательщиков и фактически полученных показателей по итогам года.

Для построения модели необходимо построить каждый составляющий ее элемент:

**Таблица 1.**

**Условные обозначения частей модели оптимизации налогообложения**

№ п/п	Элемент модели	Условное обозначение
1	$\Sigma \text{Налог}_i * \text{Уровень собираемости } i\text{-го налога}$	[1]
2	$((\Sigma_{\text{н}} - K1 * \Sigma_{\text{переплаты по тек. пер.}} - \Sigma_{\text{переплаты за предшест.}} * K2) / (\text{Прибыль после налогообложения})) * K_3$	[2]
3	Расходы консолидированного бюджета — Доходы консолидированного бюджета, отличные от налоговых	[3]
4	ВВП * $K_4$	[4]

Поскольку первая часть будет равна второй, показатель [1] строить нецелесообразно. Для большего удобства совокупную сумму налоговых обязательств представим в следующем виде:  $c_1x_1 + c_2x_2 + \dots + c_nx_n$ , стремящемся к max. Стремление к максимуму обусловлено следующим:

1. В качестве основной цели деятельности коммерческой организации ставится максимизация прибыли. При прочих неизменных факторах рост прибыли приведет к росту сумм налога на прибыль,



поскольку базовая ставка 20 % в соответствии с НК РФ не изменяется в зависимости от пороговых значений налоговой базы.

2. Неограниченные потребности общества (в части национальной безопасности, социальной защищенности, образовании, медицинском обслуживании и т. п.), как основного источника расходов средств из бюджета диктуют возрастающую по величине правую часть равенства модели, что для соблюдения баланса интересов потребует увеличения и левой части.

При этом под  $i$  понимается порядковый номер налога, уплачиваемый в бюджет налогоплательщиками; под  $x_i$  — налоговая база по  $i$ -му налогу;  $s$  — ставка налога. Исходя из данного условия, требуется найти оптимальную налоговую базу по каждому налогу.

При этом  $K_{1,2}$  признаются равными 0, так как в рамках «идеальной» оптимизационной модели предполагается, что ожидания налогоплательщиков и государства совпадают, все, что налогоплательщик переплатил «лишнего», он сможет вернуть или зачесть,  $K_3 = 0$ , так как конъюнктура не будет воздействовать ввиду рассмотрения модели без учета внешних факторов (базовое допущение, оговоренное ранее).

$K_4$  для данного примера условно будет рассчитан как среднее арифметическое аналогичных значений за последние 5 лет. Методика расчета данного показателя ( $K_4$ ) должна быть разработана на стадии формирования теоретической базы оптимизации. Причем наиболее корректный алгоритм, возможно, будет построить только по результатам анализа всех факторов, формирующих конечную величину государственных потребностей в налоговых доходах, как основном источнике формирования бюджетов бюджетной системы.

Рассмотрим процесс использования модели для анализа оптимальности налоговой системы по результатам 2011 года с двумя критериями [3] и [4].

Используемые ставки налогов: налог на прибыль организаций 20 %, НДС 18 %, налог на имущество организаций — 2,2 % (максимально возможная в соответствии с НК РФ).

Получаем следующий вид модели:

$$X*20\%+X*2,2\%+X*18\%=54586*K_4=19994,6-6162,4 \text{ или} \\ X*20\%+X*2,2\%+X*18\%=10251,25=13832,2$$

Так как  $K_4$  будет рассчитан следующим образом:

$$(0,2+0,192+0,199+0,166+0,182)/5 = 0,1878$$

Уже на этой стадии можно указать на факт несоблюдения равенства, которое необходимо для признания действующего налогообложения оптимальным. Разница между фактической величиной налоговых доходов и их долей в ВВП, которая была признана оптимальной, отличается более чем на 3000 млрд. руб. Безусловно, более точные расчеты в части коэффициента  $K_4$ , позволяющие учитывать большее количество интересов государства в части налогов на макроуровне, снизили бы эту разницу, но не исключили бы ее полностью. Факт ее наличия — подтверждение циклического развития экономической системы государства (и налоговой в том числе). Это связано с тем, что ожидания, закладываемые в начале года, могут реализовываться на практике не в полном объеме (или, наоборот — с превышением плановых показателей) в зависимости от общей конъюнктуры.

Кроме того, весьма примечательно, что принятая в расчет величина  $K_4$  привела к получению величины налогов в ВВП меньшей фактически полученных налоговых доходов. С одной стороны это может быть обусловлено результатами проверок и доначислением налогов за прошлые периоды, а с другой — что реальная необходимость государства в получении налоговых доходов значительно ниже по объему, чем фактически поступающие в бюджетную систему РФ суммы.

Поскольку две рассмотренные величины различны, в качестве основного критерия выберем наименьшую, поскольку излишнее отвлечение финансовых ресурсов из экономики не способствует оптимизации налогообложения и прямо противоречит интересам налогоплательщиков. Поскольку расчет ведется в отношении налоговых баз трех налогов, допускаем, что к величине, рассчитанной от показателя ВВП, применяется корректировка на удельный вес трех налогов, которая принята за наиболее оптимальную (в данном случае оптимальность определяется государством исходя из потребностей бюджетов, поскольку распределение средств между уровнями бюджетной системы относится к компетенции государства). Оптимальный удельный вес условно будет равен удельному весу трех налогов по данным 2010 года (с поправкой на вид экономической деятельности):  $10251,25 * 0,0412$  (доля поступлений от организаций по рассматриваемому виду деятельности)  $* 0,703 = 296,91$  млрд. руб. Рассчитывая значения налоговых баз с помощью надстройки «Поиск решения» для трех налогов, получаем:

	A	B	C	D	E
1		<b>налог на прибыль организаций</b>	<b>НДС</b>	<b>Налог на имущество организаций</b>	<b>Значение общего объема поступлений по трем налогам в условиях оптимума</b>
2	<b>Значения налоговых баз</b>	814,7467119	733,2720589	89,62213649	296,91
3	<b>Ставка налога</b>	0,20	0,18	0,022	
4					
5	<b>Ограничение по сумме</b>	296,91			

*Рисунок 1. Расчет распределения налоговых баз*

Сравним с фактическими данными по трем налогам за 2011 год исходя из данных ФНС России. Сумма налогов будет равна  $213969327+30053568+31367972 = 275390867$  тыс. руб. или 275,39 млрд. руб., что более чем на 20 млрд. руб. ниже оптимального. Разница может быть объяснена следующими факторами:

1. При поиске оптимального решения третьим налогом был налог на имущество, в отношении которого была применена максимальная ставка, что не всегда встречается на практике ввиду наличия льгот.

2. Определенные диспропорции будут обусловлены и тем, что общая сумма по данным ФНС России включает в себя еще и транспортный налог, поскольку третья сумма касается всех региональных налогов, уплачиваемых организациями, осуществляющими данный вид деятельности, а вычлнить налог на имущество не представляется возможным ввиду отсутствия соответствующих статистических данных в свободном доступе.

3. Третьей причиной образования данной разницы может быть как раз факт на который нацелена оптимизация — несовершенство налогового механизма, который проявляется и в двояком прочтении норм законодательства о налогах и сборах, и судебных спорах, которые «задерживают» определение окончательных налоговых поступлений в бюджет и т.п. Именно на выявление разницы, обусловленной данной категорией проблем, и нацелена модель оптимизации налогообложения.

Помимо программного построения модели, современные информационные технологии позволяют отобразить их взаимосвязь графически, что, в свою очередь, позволит определить, в каких случаях

влияние одного показателя на другой максимально, а в каких — минимально. Далее, изменяя показатели в других частях равенства (например, в суммах налогов при потенциально возможном внесении изменений в нормы законодательства о налогах и сборах), можно проследить степень взаимосвязи и влияния оказываемого на все остальные данные уравнения. Кроме того, построив данное уравнение за разные периоды и наложив его результаты на динамику рынка банковских услуг, можно выявить наиболее проблемные и острые вопросы, решение которых оказывает максимально негативное влияние на налогообложение банковского сектора.

Построенную модель оптимизации налогообложения можно использовать в качестве инструмента проведения эффективной налоговой политики и оптимизации налогообложения коммерческих банков, применяя ее по следующим направлениям:

- Выявлять налоги и сборы, за счет которых может оказываться наиболее благоприятное влияние на хозяйствующие субъекты;
- Определять направления, в отношении которых необходимо усилить меры налогового администрирования;
- Анализировать степень эффективности государственных расходов и их структуру, а также пути увеличения доходов консолидированного бюджета, основываясь на величинах налоговых доходов, которые необходимы и возможны;
- Прогнозировать эффекты и результаты изменений в законодательстве о налогах и сборах;
- Совершенствовать уже действующие нормы налогового законодательства.

Для непосредственного практического применения модели оптимизации налогообложения помимо урегулирования общетеоретических вопросов, необходимо четкое нормативное закрепление прав и обязанностей сторон, чьи интересы указаны в модели — государства и налогоплательщиков, — а также органов и организаций, которые будут уполномочены на осуществление расчетов и прогнозов в части налоговых поступлений. В данном направлении возможна реализация нескольких вариантов, которые для большей наглядности представлены в табличном виде:

**Таблица 2.**

**Сравнительный анализ вариантов субъекта,  
применения модели оптимизации налогообложения**

<b>Субъект</b>	<b>Плюсы</b>	<b>Минусы</b>
Независимая сторона	1. Увеличение объективности расчетов; 2. Непредставление налоговым органам внутренней информации организаций финансового сектора.	1. Более высокая вероятность некорректности изложения полученных результатов (т. е. неправильное восприятие сторонами материала, представленного по итогам расчетов); 2. Риск несвоевременного получения информации уполномоченными органами для корректировки экономической ситуации.
Существующий исполнительный орган	1. Сокращение требуемого времени для использования материалов исследований в целях улучшения экономической ситуации; 2. Снижение затрат на организацию использования модели, так как субъект уже существует	1. Риск неправомерного использования информации об организациях финансового сектора; 2. Снижение объективности расчетов;
Специально созданная организация или орган	1. Снижение риска непонимания результатов расчетов; 2. Незначительная потеря времени на доведение результатов.	1. Увеличение затрат по внедрению модели; 2. Необходимость внесения коррективов в большее (по сравнению с другими вариантами) количество нормативных актов; 3. Большая длительность подготовительной стадии по внедрению модели оптимизации

**Список литературы:**

1. Введение в экономико-математические модели налогообложения: учебное пособие / под ред. Д.Г. Черника. — М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Малыгин В.И. экономико-математическое моделирование налогообложения: учебное пособие. — М.: Высшая школа, 2006.

3. Отчет о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации по основным видам экономической деятельности // сайт ФНС России [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: [http://www.nalog.ru/nal\\_statistik/forms\\_stat/](http://www.nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/) (дата обращения 15.01.2013).
4. Приказ ФНС РФ от 20.10.2006 № САЭ-3-10/721 «Об утверждении форм статистической налоговой отчетности Федеральной налоговой службы на 2007 год» // СПС «Консультант плюс» [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=392507> (дата обращения 10.01.2013).
5. Сайфиева С.Н. Налоговая нагрузка на российскую экономику: Макроэкономический анализ / вступ. ст. С.В. Соловьевой. — М.: Издательство ЛКИ, 2010.
6. Федеральный закон «О проведении эксперимента по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери» № 110-ФЗ от 20.07.1997 // СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=25019;fld=134;dst=4294967295;rnd=0.21723777060296456> (дата обращения 12.01.2013).
7. Федулова С.Ф. Финансы: учебное пособие. 2-е издание, перераб. и доп. / С.Ф. Федулова. — М.: КНОРУС, 2005.
8. Щербакова Е.М. Механизм реализации мероприятий по оптимизации налогообложения коммерческих банков // Налоги и налогообложение, № 6, 2012.
9. Щербакова Е.М. Построение системы критериев оптимальности налогообложения коммерческих банков: предпосылки и перспективы формирования // Налоги и налогообложение, № 6, 2012.
10. [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_01/IssWWW.exe/Stg/d10/2-6-1-2.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_01/IssWWW.exe/Stg/d10/2-6-1-2.htm).
11. [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.glavbukh.ru/pollresult/258>.

## СЕКЦИЯ 11.

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

#### ВОЗДЕЙСТВИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ИЗДЕЛИЯ НА ДИФфуЗИЮ ИННОВАЦИЙ

***Черкасов Михаил Николаевич***

*канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО*

*«МАТИ — Российский государственный технологический университет*

*имени К.Э. Циолковского»,*

*г. Москва*

*E-mail: [mixantyt@mail.ru](mailto:mixantyt@mail.ru)*

***Киндюкова Светлана Сергеевна***

*ассистент, ФГБОУ ВПО*

*«МАТИ — Российский государственный технологический университет*

*имени К.Э. Циолковского»,*

*г. Москва*

*E-mail: [sskind@mail.ru](mailto:sskind@mail.ru)*

Внедрение инноваций стало ключевым фактором рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества товаров и услуг. В условиях глобализации конкурентоспособность страны определяется ее способностью генерировать и быстро внедрять инновации. В современной экономике инновационная деятельность является необходимым условием коммерческого успеха предприятий на рынке. Важнейшая категория, определяющая уровень инновационности хозяйствующего субъекта и его устойчивость в занимаемом сегменте рынка, — качество инновационных изделий. Для удовлетворения непрерывно меняющихся запросов потребителей предприятия должны постоянно разрабатывать новые товары и услуги.

Эффективность инноваций определяется их конкретной способностью сберегать соответствующее количество труда, времени, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых продуктов, техни-

ческих систем, структур. Следовательно, экономическая ценность нововведений для их потребителя непосредственно определяется их ожидаемой (прогнозируемой) полезностью, позволяющей ему преодолевать проблему ограниченности того или иного вида привлеченных ресурсов. Стоимость нововведений для их продавца непосредственно определяется ожидаемой выгодностью их продажи.

Вместе с тем инновация как процесс представляет собой создание, освоение и распространение нововведений. Научно-технические разработки выступают как промежуточный результат научно-производственного цикла и по мере выполнения инновационного проекта превращаются в инновации. Таким образом, происходит переход новых идей и знаний в процессе производства в изделия (услуги), которые удовлетворяют потребности будущего потребителя. Следовательно, неизменными свойствами инновации как явления являются научно-техническая новизна и производственная применимость. Коммерческая реализуемость по отношению к инновации выступает как потенциальное свойство, для реализации которого необходимы определенные усилия. Поэтому инновацию как явление необходимо рассматривать неразрывно с инновацией как процессом. Распространение инновации — это еще и информационный процесс, форма и скорость которого зависит от множества факторов, причем не только от свойств самой инновации, но и от ее потребителей. Между тем, разработка новых товаров требует существенных затрат, а их продвижение на рынок сопряжено со значительными рисками. Широкую популярность при моделировании динамики продвижения новых товаров на рынок приобрела теория диффузии инноваций, разработанная в трудах таких отечественных и зарубежных ученых, как Ф.М. Басс, Т.Ф. Гареев, П.Г. Перерва, Г. Тарде, Э. Роджерс и др.

В рамках данной теории диффузия определяется как процесс, имеющий различную интенсивность, посредством которого инновация распространяется в социальной системе во времени и пространстве. В результате диффузии возрастает число, как производителей, так и потребителей нововведения и изменяются их качественные характеристики. Следовательно, ускоряя или замедляя процесс диффузии инновации можно как увеличить, так и уменьшить фактическую эффективность инновационного проекта. Влиять на скорость диффузии инновации можно посредством стимулирования или, напротив, нивелирования действия факторов, относящихся как к внутренней, так и внешней среде организации. Среди факторов снижающих скорость диффузии инновации можно выделить:



недостаток средств, для финансирования инновационных проектов, слабость материальной и научно-технической базы, отсутствие резервных мощностей, доминирование интересов текущего производства. Ограничения со стороны антимонопольного, налогового, патентно-лицензионного законодательства, сопротивления переменам, которые могут вызвать такие последствия, как изменение статуса сотрудников, необходимость поиска новой работы, перестройка новой работы, перестройка устоявшихся способов деятельности, нарушение стереотипов поведения и сложившихся традиций, боязнь неопределенности, опасение наказаний за неудачу. Устоявшаяся организационная структура компании, излишняя централизация, авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков информации, ведомственная замкнутость, трудность межотраслевых взаимодействий, жесткость в планировании, сложность согласования интересов участников инновационных процессов.

В качестве факторов повышающих скорость диффузии инновации можно выделить следующие: наличие резерва финансовых и материально-технических средств, прогрессивных технологий, необходимой хозяйственной и научно-технической инфраструктуры, законодательные меры, поощряющие инновационную деятельность. Государственная поддержка инноваций, моральное поощрение участников инновационного процесса, общественное признание, обеспечение возможностей самореализации, освобождение творческого труда, нормальный психологический климат в трудовом коллективе, гибкость оргструктуры, демократичный стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, само планирование, допущение корректировок, децентрализация, автономия, формирование целевых рабочих групп.

Диффузия инновации — процесс, имеющий различную интенсивность, посредством которого инновация распространяется в социальной системе во времени и пространстве. В результате диффузии возрастает число, как производителей, так и потребителей нововведения и изменяются их качественные характеристики. Следовательно, ускоряя или замедляя процесс диффузии инновации можно как увеличить, так и уменьшить фактическую эффективность инновационного проекта. Влиять на скорость диффузии инновации можно посредством стимулирования или, напротив, нивелирования действия факторов, относящихся как к внутренней, так и внешней среде организации. В качестве отрицательного фактора, который может повлиять на скорость диффузии инновации можно назвать и такой немаловажный показатель, как качество. Эффективность

инновационных изделий, созданных в рамках инновационного проекта, конечный потребитель будет определять, прежде всего, уровнем качества. Эффект, получаемый потребителем инновации, тем больше, чем выше качественные показатели нового изделия. Качественные показатели, в свою очередь, определяются техническими параметрами новой техники, и, следовательно, экономический эффект потребителя  $\mathcal{E}$  — это функция технических параметров  $X_i$  создаваемой техники, т. е.  $\mathcal{E} = f(X_1, X_2, \dots, X_n)$ , где  $n$  — число рассматриваемых параметров. И чем у потребителя выше показатель  $\mathcal{E}$ , тем он считает изделие более качественным. Более охотно его покупает, создавая спрос и, следовательно, увеличивает диффузию инновации. Но, затраты, связанные с реализацией инновационного проекта, тоже зависят от заданного уровня показателей качества, т. е.  $Z = f(X_1, X_2, \dots, X_n)$ . И затраты и эффект потребителя находятся в прямой зависимости. Поэтому повышая уровень качества в попытке увеличить  $\mathcal{E}$  потребителя, предприятие повышает свои затраты и вынуждено повышать цены. А высокая цена, напротив, начнет «отпугивать» потенциальных потребителей инновации и скорость диффузии замедлится, а может и совсем «затухнет». Поэтому путь только экстенсивного наращивания технических параметров не всегда может вызвать резкий рост диффузии инновации. Но, можно вспомнить о том, что обеспечиваемые при проектировании потенциальные возможности инновационного продукта могут полностью проявиться только в определенных условиях (например, погодных). Следовательно величина эффекта потребителя инновации и величина затрат производителя инновации зависит от условий ее эксплуатации, т. е.  $\mathcal{E} = f(y_1, y_2, \dots, y_m)$ ,  $Z = f(y_1, y_2, \dots, y_m)$ , где  $y_i$  — количественные характеристики условий эксплуатации,  $m$  — число рассматриваемых характеристик. Тогда эффективность решения потребителя относительно покупки инновации, будет функцией параметров и показателей техники  $X_i$  и условий ее эксплуатации  $y_i$ , т. е.  $E = \mathcal{E}/Z = f[(X_1, X_2, \dots, X_n)(y_1, y_2, \dots, y_m)]$ . Следовательно, можно будет увеличивать привлекательность инновации (и ее диффузию) для потребителя не только повышая  $X_i$ , но и правильно подбирая регионы поставки, где условия эксплуатации  $y_i$  такие, что изделия с другим набором технических параметров там окажутся, просто неприменимы. Или они имеют столь низкое их значение, что потребитель делает однозначный выбор в пользу пусть не самого совершенного изделия, но имеющего высокие  $X_i$ .

Так как многие из показателей качества противоречивы и улучшение одних приводит к ухудшению других, что может

отрицательно сказаться на уровне эффективности, что разработке инновации возникают задачи отыскания компромиссных решений при определенных ограничениях. Поэтому рассматривая параметры и показатели проектируемой техники в динамике, т. е. в процессе их изменения в результате тех или иных принимаемых решений, приходят к необходимости поиск наилучшего их сочетания, обеспечивающего наибольшую эффективность, т. е. к необходимости оптимизации, осуществляемой посредством технико-экономического анализа существующих взаимосвязей.

Следует отметить, что при рассмотрении влияния качества инновационной продукции на ускорение диффузии необходимо принимать во внимание неотъемлемую взаимосвязь, которая складывается между характеристиками организации, которая внедряет инновацию и свойствами самого нововведения. Организации отбирают те новшества, которые кажутся им перспективными. Их задача заключается в том, чтобы уклониться от крупных капиталовложений в одну какую-то инновацию с тем, чтобы иметь возможность и сохранить способность к адаптации следующего поколения инноваций или новых видов существующих нововведений. В данном контексте предприятия — это создатели инноваций. Они выступают инициаторами и разработчиками инноваций в сфере продуктов, технологий, идей, услуг, новых видов производственных систем, систем управления и т. д. Поэтому при улучшении качества инновационных изделий необходимо четко определять срок на протяжении, которого будет проводиться усовершенствование основных свойств и характеристик изделия. Т. к. в обратном случае безупречное качество инновации уже не сможет гарантировать ускоренную диффузию и наращивание ее объемов использования на рынке, поскольку потребность в инновационном продукте по прошествии длительного времени нивелируется.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что качество инновационных изделий способно оказывать положительное влияние на ускорение диффузии в том случае, если инновационным продуктам будут, присущи следующие характеристики:

1. Совместимость (compatibility) инновации, т. е. ее соответствие существующей системе ценностей (определяется культурными нормами социальной системы), прошлому опыту и потребностям реципиента.
2. Сложность (complexity) инновации, которая характеризуется уровнем простоты и легкости для понимания, использования и приспособления к инновации.

3. Простота апробации (trialability) инновации, т. е. возможность ее внедрения в ограниченных масштабах. Эту характеристику отождествляют с возможностью этапности, делимости (divisibility) инновации на отдельные части.

4. Коммуникативность (communicability) инновации, которая характеризуется возможностью ее распространения между другими реципиентами

Помимо этого на любой из фаз процесс управления инновационным проектом контроль качества является одним из главных и нужных, как и учет фактора качества при проектировании инновации. Для непрерывного контроля и улучшения можно воспользоваться такими методами как Диаграмма Парето, Гистограмма, Контрольный листок, Диаграмма Исикавы, Контрольные карты, Стратификация и Диаграмма разброса. При постоянном и системном использовании данных методов можно достичь хороших результатов и избежать непредвиденных ситуаций на всех фазах реализации инновационного проекта, а так же во время процесса коммерциализации инновации. Умелое воздействие на факторы, ускоряющие диффузию инновации, так же может сделать ранее неэффективный инновационный проект эффективным и привлекательным для инвестирования в него средств.

### **Список литературы:**

1. Барри Дж. Дейл. Методы менеджмента качества, выдержавшие испытание временем.// Европейское качество», 1996 г., Том 8, № 2.
2. Васильев В.А., Бобрышев Е.Б., Лехт К.В. Инструментарий качества: практическое решение. М.: 2008 г.
3. Васильев В.А., Каландаришвили Ш.Н., Новиков В.А., Одинокоев С.А. Управление качеством и сертификация. М.: 2002 г.
4. Окрепилов В. В. Управление качеством. М.: Экономика, 1998 г.
5. Степанов С.А., Щербаков А.Ю., Яценко В.В. Системы менеджмента качества. М.: 2007 г.

## СЕКЦИЯ 12.

### ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

#### ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

*Райымбаев Чаткал Кенейбаевич*

*канд. экон. наук, доцент ОшГУ,  
г. Ош*

*Абдрахманов Оёнбек*

*преподаватель, ОшГУ,  
г. Ош*

*(В этой статье рассматриваются вопросы государственной политики занятости населения и сокращение безработицы в условиях рыночной экономики).*

*(In this article are examined the questions of public policy of employment population a reduction of unemployment in the conditions of market economy).*

На современном этапе политика в области занятости становится составной частью социально-экономической политики государства, выделенная в отдельный блок. Национальные программы занятости стали формулироваться шире, исходя из важности политики для стимулирования экономического роста и создания рабочих мест. Другое дело, что многие положения, направленные на расширение спроса на рабочую силу и повышение эффективности сложившейся структуры занятости, не реализуются из-за слабости механизмов макроэкономического регулирования.

Политика занятости — это совокупность мер прямого и косвенного воздействия на социально-экономическое развитие общества в целом и каждого его члена с целью предоставления работы каждому, кто ее ищет. Политика занятости в широком смысле слова, на наш взгляд, должна вырабатываться на основе учета многообразия

факторов экономического и социального характера, тесно увязываясь с демографической политикой, политикой в области образования, здравоохранения, социальной защитой населения и политикой на рынке труда. Кроме того, на политику занятости очень сильное влияние оказывают экономические факторы: уровень экономического развития, отраслевая структура экономики, денежно-кредитная и налоговая политика. Отсюда можно сделать вывод, что политика занятости требует системного, комплексного подхода, учитывающего состояние всех социально-экономических отношений в стране на каждом этапе развития.

В настоящее время можно выделить три основные модели политики занятости, используемые в странах с развитой рыночной экономикой: европейская, скандинавская и американская. В условиях постепенного достижения стабилизации в экономике стран СНГ для осуществления выработанной социально-экономической стратегии преодоления бедности и уменьшения безработицы на наш взгляд наиболее подходит европейская модель политики занятости, в частности ее германский вариант. Поэтому возникла объективная необходимость в выработке новых методологических подходов, а также более совершенного механизма регулирования занятости на основе комплексного, творческого использования в реальной практике как пассивных, так и в особенности активных мер в политике занятости.

Политика занятости на всех этапах ее осуществления тесно связана с политикой на рынке труда, которая в своей основе использует два основных варианта набора средств: пассивный и активный. Пассивная политика занятости предусматривает выплату пособий и оказание других видов материальной помощи безработным, а также предоставление услуг по подбору рабочих мест через государственную службу занятости. Активная политика на рынке труда — это совокупность правовых, организационных и экономических мер, проводимых государством с целью снижения уровня безработицы. Она предусматривает мероприятия, связанные с профилактикой увольнения работников и сохранением рабочих мест; обучение, переподготовку и повышение квалификации лиц, ищущих работу; активный поиск и подбор рабочих мест; финансирование создания новых рабочих мест; создание рабочих мест через систему общественных работ и т.п.

Для проведения активной государственной политики на рынке труда необходимо разрабатывать государственную (национальную) и региональные программы занятости, которые формируются исходя

из ситуации на рынке труда и прогноза его развития. Государственная политика на региональном уровне реализуется в рамках и посредством осуществления региональных и местных программ содействия занятости населения, учитывающих особенности демографического и социально-экономического развития территорий.

Для Кыргызстана региональные программы занятости населения делятся на два уровня:

1. областные программы, определяющие мероприятия по занятости населения в рамках данного уровня;
2. районные (городские) программы занятости, определяющие состав конкретных мероприятий, направленных на решение проблем отдельных участников рынка труда.

Региональное регулирование занятости позволяет учитывать особенности развития регионов и на этой основе разрабатывать конкретные мероприятия по созданию условий занятости. В зависимости от форм собственности, размеров предприятий, уровня безработицы и т. д. Однако следует отметить, что отсутствие опыта, ограниченность финансовых ресурсов практически до последнего времени свело политику занятости к политике рынка труда.

Политика регулирования занятости и рынка труда как составная часть экономической политики государства предусматривает достижение трех основных целей: стимулирование структурной перестройки и ускорение процесса перераспределения и трудоустройства высвобождаемых работников; наиболее быстрое вовлечение безработных в трудовую жизнь; предоставление работы каждому, кто ее ищет.

В настоящее время в стране уже сложился ряд направлений в регулировании рынка труда, которые в большей мере исходят от государственной службы занятости населения (ГСЗН). Ее основная задача заключается в повышении эффективности функционирования рынка труда за счет распространения информации о нем и оказания содействия стимулированию спроса на рабочую силу. Важное место в этом процессе занимает содействие развитию предпринимательской деятельности, что способствует созданию условий для того, чтобы люди могли сами создавать рабочие места для себя и других. Это направление в наибольшей мере соответствует сути активной политики на рынке труда.

Главным направлением политики занятости является содействие росту рабочих мест в экономике. В этой связи для закрепления положительных тенденций развития рынка труда большое значение придается политике создания рабочих мест за счет всех источников финансирования. В то же время следует отметить, что наряду

с созданием рабочих мест действует обратная тенденция выбытия рабочих мест в ходе проведения реструктуризации или слияния предприятий, сокращения штатов, ликвидации малых предприятий, прекращения по различным причинам индивидуальной трудовой деятельности и др. Однако число создаваемых рабочих мест прогнозируется более высоким, чем число ликвидированных, и исходя из этого, будет складываться положительное сальдо, т. е. произойдет прирост рабочих мест. Увеличение числа создаваемых рабочих мест ведет к расширению банка вакансий, что, в свою очередь, способствует расширению возможностей для трудоустройства безработных граждан в соответствии с их интересами и способностями и текущими потребностями рынка труда.

В связи с тем, что многие крупные предприятия пока не имеют финансовых и других возможностей для создания большого объема новых и восстановления утраченных рабочих мест, основная масса рабочих мест будет создаваться в сфере малого и среднего бизнеса. Перспективным направлением в снижении диспропорций на рынке труда является осуществление программ, по развитию предпринимательства и оказанию помощи тем, кто хочет открыть собственное дело, т. е. оказание содействия развитию самозанятости малого и среднего бизнеса.

Самозанятость — это объективная реальность современного рынка труда, и в Кыргызстане — это положительный процесс, который способствует росту занятости населения и его выходу до состояния бедности в условиях отсутствия должного внимания государства к этой сфере. Поэтому многие граждане выражают желание быть самозанятыми предпринимателями. Согласно данным «International Social Programme — 1989», 63 % американцев, 48 % британцев и 49 % немцев, работавших по найму, заявляли о том, что могли бы заняться предпринимательством. У нас в Кыргызстане желающие заняться предпринимательством из числа безработных горожан составляют почти 67 % опрошенных.

Как показывает анализ, наряду с созданием социально-экономических условий для роста рабочих мест, обеспечению большей сбалансированности между спросом и предложением рабочей силы в определенной степени способствует также направление безработных граждан на профобучение или переобучение профессиям, имеющим спрос на рынке труда, что расширяет их возможности для последующего трудоустройства.

В перспективе для обеспечения экономического роста необходимо планировать развитие предприятий машиностроения,



энергетического и строительного комплексов. Соответственно будет востребована высококвалифицированная рабочая сила. Одновременно из-за предполагаемого оживления деятельности промышленных предприятий возможно внедрение новой формы организации подготовки кадров — опережающего профессионального обучения работников для последующего трудоустройства на создаваемые рабочие места в новых производствах или в связи с расширением объемов производства. А также нужно расширять возможности обучения безработных граждан основам предпринимательской деятельности с целью открытия собственного дела или трудоустройства в сфере малого и среднего предпринимательства. Такая форма подготовки кадров, будет проводиться среди безработных, желающих получить микрокредиты, а также для всех желающих получить знания по бизнес-делу.

В перспективе необходимо осуществить совершенствование работы системы профориентации безработных, особенно из числа молодежи, посредством тестирования, анкетирования, психологического моделирования для определения способностей к обучению. Это способствует повышению качества полученной профессии к минимизации отсева в процессе учебы. В результате уровень трудоустройства после обучения должен составлять 75—80 %, что выше обычного показателя трудоустройства граждан, обратившихся в службы занятости.

К одним из наиболее эффективных направлений снижения напряженности на рынках труда, можно отнести и систему организации оплачиваемых общественных работ. Существуют проблемы, которые влияют на снижение заинтересованности участия безработных к таким видам работ из-за невысокой оплаты труда, морального барьера, возникающего у людей. В то же время необходимо отметить, что за последние годы постепенно меняется отношение к общественным работам. Интерес к ним диктуется потребностями города в определенных видах работ и услуг, а также социально-профессиональным составом безработных.

Важное место в гармонизации спроса и предложения занимает существенная реорганизация институтов рынка труда, их дальнейшее совершенствование и расширение функций. Помимо районных подразделений службы занятости с молодежью продолжит работу Республиканская Молодежная биржа труда. Для увеличения возможности трудоустройства на временные и сезонные работы студентов вузов, колледжей и привлечения студентов, работающих по волонтерскому принципу.

Эта система мероприятий политики содействия занятости уже апробирована и хорошо себя зарекомендовала на рынке труда в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Теперь, когда возникла необходимость перехода к новому этапу гармонизации спроса и предложения рабочей силы, экономически целесообразно формирование обновленного механизма занятости.

К числу внедряемых механизмов, на наш взгляд, предлагается отнести:

- поиск деловых партнеров и привлечение прямых иностранных инвестиций для создания совместных предприятий;
- мобилизацию внутренних инвестиций — средств населения и предприятий с гарантией возврата и получения дохода;
- восстановление доверия к банковской и парабанковской системе с целью избежания инвесторам положения «обманутых вкладчиков»
- регулирование республиканского законодательства с целью обеспечения безопасности инвестиций;
- повышение реальной заработной платы для стимулирования внутреннего спроса на товары и услуги, что в свою очередь побудит предпринимателей производить товары и услуги, способные конкурировать с иностранными товарами;
- усиление работы по созданию СЭЗ, возврат налоговых каникул иностранцам инвесторам, а также предприятиям производственного назначения (только в части организации производства товаров) на три года;
- создание инновационных центров для оказания поддержки малым и средним предприятиям, развитие которых должно стать центральной частью стратегии развития регионов страны.

Таким образом, успешное функционирование обновленного механизма во многом зависит от эффективного сочетании действующих и вновь вводимых регуляторов политики занятости. Теперь, когда уже созданы определенные социально-экономические и правовые условия, сформулирована и опробована концептуальная теоретическая основа регулирования занятости, накоплен некоторый опыт работы на рынке труда и взаимодействия с заинтересованными ведомствами и иностранными партнерами, появилась возможность и настоятельная необходимость продолжить эту работу в целях дальнейшего совершенствования действующей системы и разработки новых теоретико-методологических подходов к решению проблем занятости и политики на рынке труда в изменившихся условиях.

### **Список литературы:**

1. Котляр С. «Развитие малого бизнеса в контексте регулирования рынка труда.//Человек и труд, № 3/2002 г.
2. Учебник «Экономика: принципы, проблемы и политика». Пер. с англ. Т. 2. М., 1992. С. 166.
3. Эренберг См.Р.Д. Р.С. Смит. Современная экономика труда. МГУ. 1996. С. 100; Рыночная экономика М.1992.т. 1.ч. 1.с. 167.

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА МОЛОДЕЖИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Телятникова Татьяна Викторовна*

*аспирант кафедры экономики и организации труда  
Омский государственный технический университет  
г. Омск*

*E-mail: [telyatnikova.tatyana@bk.ru](mailto:telyatnikova.tatyana@bk.ru)*

Одним из факторов определяющих эффективность промышленных предприятий является конкурентоспособность персонала. К качествам, определяющим конкурентоспособность персонала, относятся: способность сотрудников предприятия к быстрому обучению, получение знаний, умений, и т. п. Данные способности приобретаются при профессиональной подготовке.

Профессиональная деятельность формируется в процессе общественного разделения труда, протекает в виде исполнения соответствующих должностных обязанностей, связана с ответственностью за результат, требует специальной подготовки, т. е. превращается в профессию [3].

В концепции «Модернизация российского образования до 2010 г.» выделена основная цель профессионального образования — подготовка квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда.

Аверин А.Н. выделяет следующее определение профессиональной подготовки — «ускоренное приобретение обучающимися людьми навыков, необходимых для выполнения определенной работы, группы работ. Она не сопровождается повышением образовательного уровня обучающегося» [5].

Вишнякова С.М. определяет профессиональную подготовку как «процесс овладения знаниями, навыками и умениями, позволяю-

щими выполнять работу в определенной области деятельности» [1].

Выделяют четыре основных уровня профессиональной подготовки, предусматривающих соответствующее профессиональное образование: высшее, среднее, начальное профессиональное и элементарное (подготовка работников низшей квалификации на курсах, путем бригадно-индивидуального обучения на производстве и др.).

Цель начального профессионального образования заключается в подготовке работников квалифицированного труда по основным направлениям общественно полезной деятельности.

К учреждениям начального профессионального образования относятся: профессиональное училище; профессиональный лицей — центр непрерывного профессионального образования; учебно-курсовой комбинат (пункт), учебно-производственный центр, техническая школа, вечернее (сменное) учреждение начального профессионального образования.

В настоящее время предприятия испытывают потребность в рабочих массовых профессий. Динамика развития учреждений начального профессионального образования свидетельствует о сокращении их численности [7]. Если в 1990 г. их насчитывалось 4328, то в 2006 г. — 3206. За этот период уменьшилась численность принятых на учебу с 1252 тыс. до 632 тыс., учащихся — с 1867 тыс. до 1417 тыс., учащихся на 10 тыс. населения — с 126 до 106 (2005 г.), выпускников — подготовленных квалифицированных рабочих — с 1272 тыс. до 681 тыс.

В связи с этим подготовка в начальных профессиональных учреждениях целесообразно осуществлять на основе социального партнерства между учебными учреждениями и предприятиями. Главной целью социального партнерства является подготовка высококвалифицированных компетентных специалистов, отвечающих требованиям работодателей.

Так, М. Прохоров, глава группы ОНЭКСИМ, выступил с предложением об отделении профессионального образования от общего. Он считает: «все должны идти учиться в ПТУ только после 11-го класса. Тогда 6—8 месяцев достаточно для получения начального профессионального образования, а для среднего профессионального образования — 2 года». В современных условиях в ПТУ поступают и учатся в основном трудные подростки. Также в качестве препятствия при поступлении в ПТУ и трудоустройства по рабочим профессиям является низкая заработная плата, в результате статус квалифицированного рабочего в общественном сознании достаточно низок. При этом выбор профессии сопряжен с ее статусом,

с осознанием выбора будущего социального положения в конкретном обществе [3, с. 61].

Для удовлетворения потребностей заказчиков (промышленных предприятий) необходимо выстраивать и реализовывать профессиональное образование как непрерывный процесс, с максимальным сохранением существующих ступеней образования. Одним из требований, предъявляемых к потенциальным работникам является профессиональная мобильность, способность достаточно быстро и эффективно овладеть новыми компетенциями.

Второй уровень профессиональной подготовки — среднее профессиональное образование, которое призвано готовить специалистов среднего звена, удовлетворять потребности человека в углублении и расширении образования на базе основного общего, среднего (полного) общего или начального профессионального образования [4].

В соответствии с ФЗ от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» высшее профессиональное образование имеет целью «обеспечение подготовки высококвалифицированных кадров по всем основным направлениям общественно полезной деятельности в соответствии с потребностями общества и государства. Удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии, углублении и расширении образования, научно-педагогической квалификации» [8].

По окончании высшего профессионального образования присваивается степень бакалавра; квалификация специалист или степень магистра (подготовка специалиста или магистра).

Распределение количества выпускников вузов по уровню полученных дипломов следующая. Если в 2000 г. диплом о неполном высшем профессиональном образовании получили 2,3 тыс. человек, то в 2005 г. — 4,3 тыс., соответственно бакалавра — 71 тыс. и 84,6 тыс., диплом специалиста с высшим образованием — 553,4 тыс. и 1 млн. 051,7 тыс., диплом магистра — 8,4 тыс. и 11,1 тыс. [7].

Традиционная модель перехода «учеба — работа» уходит в прошлое. Она предполагала для большинства молодых последовательную смену учебной деятельности на трудовую, получали постоянную и полную занятость, а до этого момента не имели опыта трудовой и профессиональной деятельности. В такой модели действовал принцип «образование на всю жизнь» [9].

За последние 15—20 лет сложилась новая модель образовательного поведения и трудовой занятости молодежи в период начала самостоятельной жизни. Все большее распространение получает

выход на рынок труда еще во время учебы, гораздо раньше, чем это было прежде. Складывается ситуация, когда после окончания общего образования достаточно большой промежуток времени молодости посвящается не только первичному профессиональному образованию, но и дополнительным формам обучения. Этапы обучения и трудовой деятельности теперь стали попеременно сменять друг друга или протекать параллельно. Молодые люди, получая образование, не выходят на рынок труда «навсегда», а периодически возвращается к образовательной деятельности. Все реже случаи, когда молодые люди оканчивают одно учебное учреждение и сразу приступают к работе [9].

В современных условиях актуальными являются проблемы профессионального обучения и профессиональной подготовки. Субботина Л.Ю. выделяет следующие факторы, способствующие повышению роли профессиональной подготовки в обществе [6]:

- динамика мира профессий. С каждым годом становится больше различных профессий и специализаций;
- динамика профессиональных знаний. Требуется постоянное обновление знаний и навыков даже в рамках конкретной специальности;
- изменение материальной базы конкретных профессий. В условиях быстрого морального, технического и технологического старения производственной базы, чаще требуется от сотрудников повышения уровня профессиональных знаний, а также освоение нового оборудования, технологий.

Переход от учебы к работе — важный этап в жизни каждого человека. При этом полученное профессиональное образование молодежью в значительной степени не соответствует потребностям рынка труда. Профессиональное образование должно предусматривать подготовку молодых людей к гибкой смене профессий и специальностей.

Для формирования ясного представления о профессиях, о том в каких специалистах нуждаются предприятия, повышении эффективности профориентации молодежи, формировании профессиональной и социальной мобильности в процессе профессионального обучения, об усилении взаимодействия профессиональных учебных заведений с предприятиями разрабатываются различные программы.

На Омских промышленных предприятиях осуществляется программа «Школа-Вуз/ССУЗ-предприятие». В условиях программы происходит сотрудничество школ, профессиональных учебных учреждений и предприятий. После окончания школы из числа прошедших профориентационную практику молодым людям предоставляются

целевые места в профессиональных учебных учреждениях. В процессе обучения в профессиональных учебных учреждениях студентам предоставляется возможность проходить практику на предприятии.

Программа «Школа-Вуз/ССУЗ-предприятие» на сегодняшний день активно функционирует и развивается. Но данная программа не может обеспечить предприятие молодым специалистами, обладающими всеми необходимыми компетенциями, т. к. студенты работают на предприятии только при прохождении практики, за это время молодые люди в полной мере не могут пройти адаптацию, изучить должностные обязанности будущей профессии, приобрести необходимые знания, умения и навыки.

Названную проблему позволяет решить использование нестандартных форм занятости в процессе профессиональной подготовки молодежи. Такие формы занятости как гибкий график работы, частичная занятость, скользящий график работы позволят молодым людям совмещать учебу с работой, что позволит повысить уровень профессиональной подготовки будущего молодого специалиста.

Нестандартные формы занятости можно эффективно применять на различных этапах трудовой деятельности, как молодежи, так и других возрастных групп сотрудников предприятия.

Необходимо подчеркнуть, что в современных условиях актуальность применения попеременной и параллельной модели обучения и трудовой деятельности, обусловлено увеличившейся конкуренцией на рынке труда и тем, что в процессе обучения происходит изменение спроса и предложения на рынке труда.

Таким образом, комплексное применение программы «Школа-Вуз/ССУЗ-предприятие» и использование нестандартных форм занятости позволит повысить уровень квалификации персонала, организовать подготовку молодых людей в процессе обучения, обеспечивая необходимый кадровый резерв на предприятии.

### **Список литературы:**

1. Вишнякова С.М. Профессиональное образование Словарь. Ключевые понятия, термины, актуальная лексика. — М. НМЦ СПО, 1999. — 538 с.
2. Лазутина Г.В. Профессиональная этика журналиста. — М.: 2000. — С. 65—66.
3. Олейникова Ю.В. Проблема целостности современного отечественного образования / Ю.В. Олейникова // Профессиональное образование в современном мире. — 2011. — № 2. — с. 60—64.

4. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Типового положения об образовательном учреждении среднего профессионального образования (среднем специальном учебном заведении)» от 3 марта 2001 г. № 160 // СЗ РФ. 1995. № 27. Ст. 2580; 2000. № 12. Ст. 1291; 2003. № 14. Ст. 1276.
5. Профессиональная подготовка кадров / А.Н. Аверин — Москва: Альфа-Пресс, 2008. — 117 с.
6. Психология труда : учеб. для бакалавров / А.В. Карпов [и др.] ; под ред. А.В. Карпова. — 2-е изд. — М. : Издательство Юрайт, 2012. — 350 с.
7. Российский статистический ежегодник. 2006. Стат. сб. / Росстат М., 2006.
8. Федеральный закон «Об образовании в РФ» от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ.
9. Чередниченко Г.А. Образование и жизненные траектории молодежи: 1998—2008 годы / Константиновский Д.Л., Вознесенская Е.Д., Чередниченко Г.А., Хохлушкина Ф.А. — М.: ЦСПиМ, 2011. — 296 с.



## СЕКЦИЯ 13.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

#### ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСТАНА

*Осмонова Жылдыз Бакасовна*

*ст. преподаватель КЭУ,*

*г. Бишкек*

*E-mail: [adilet1288@mail.ru](mailto:adilet1288@mail.ru)*

Кыргызстан столкнулся с необходимостью самостоятельно решать проблемы развития отраслей за счет собственных ресурсов. В этих условиях республика не имела, как прежде, возможности устанавливать паритетные цены на сельхозпродукцию наравне с ценами на импортную технику, ГСМ и минеральные удобрения, а также предоставлять льготы по кредитам и дотации сельскому хозяйству. Получаемые аграрным сектором льготы и субсидии при Союзе, по современным оценкам, равнялись 9,4 млрд. сомов в год, что составляло 17,4 % от общей стоимости валовой продукции сельского хозяйства. Республика, не располагая такими денежными ресурсами, начав проводить реформу в аграрном секторе, встретила с определенными трудностями.

В результате проведенной аграрной и земельной реформы сельское хозяйство стало важным источником доходов и предоставило работу для большинства населения в стране. Созданные на базе бывших крупных хозяйств многочисленные индивидуальные крестьянские и фермерские хозяйства, стали осуществлять производственную деятельность индивидуально, соизмеримо доходу.

Потери от недополучения предоставляемых ранее льгот сельскому хозяйству, незамедлительно сказались на производственных результатах. Сократились объемы сельхозпродукции и численность сельскохозяйственных животных, снизилась продуктивность растениеводства и животноводства.

Современный период становления фермерских хозяйств на базе реформированных социалистических с известной условностью совпадает с развитием производственной, перерабатывающей, сбытовой, по материально-техническому и финансовому обеспечению кооперации в период коллективизации.

Допущенные перекосы и недоработки в проведении аграрной и земельной реформы явились следствием того, что правительство не имело концепции и программы реформирования аграрного сектора экономики. Процесс приватизации и разгосударствления социалистических сельскохозяйственных предприятий проводился более опережающим темпом, чем в других отраслях АПК, а законодательная и регулирующая базы отставали и имели ряд недостатков. В начале реформы правительство, придерживаясь принципов рынка, не вмешивалось в деятельность хозяйствующих субъектов, полностью отказалось от финансовой поддержки сельских товаропроизводителей. В результате снизилась эффективность сельскохозяйственного производства.

Развития сельского хозяйства в трансформирующейся экономике постсоветского периода и определение влияния осуществляемых преобразований на экономику аграрного сектора — является одной из главных сфер народного хозяйства Кыргызстана. На этой основе определены и разработаны конкретные предложения по повышению эффективности сельскохозяйственного производства Кыргызской Республики.

Решениями таких проблем является следующие поставленные задачи:

- обоснование теоретических основ необходимости трансформации экономики в постсоциалистических странах;
- раскрытие динамики и особенностей развития аграрного сектора, его структурных преобразований;
- определение места и роли аграрного сектора в макроэкономике страны, выявление характера экономического развития и экономического роста в сельском хозяйстве в постсоветский период;
- разработка конкретных рекомендаций по основным направлениям аграрной политики и государственного регулирования, совершенствования экономических механизмов, хозяйствования в аграрном секторе и развития инфраструктуры сельского хозяйства;
- обоснование перспективности кооперативного движения и необходимость государственной поддержки сельских кооперативов;
- определение прогнозных параметров развития сельского хозяйства в период 2012 года и разработка предложения по установлению рациональных норм потребления продуктов питания на душу населения в Кыргызстане;

- определение уровня развития социальной сферы в сельской местности и разработка практических предложений по коренному улучшению ее состояния.

Основное внимание было сосредоточено на развитие крестьянских, фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств населения, которые производят более 90 % валовой продукции сельского хозяйства.

Впервые в условиях республики проведено комплексное исследование эффективности аграрного производства в условиях трансформирующейся экономики, где преобладают крестьянские (фермерские) хозяйства и личные подсобные хозяйства населения. А также были исследованы и обобщены проблемы трансформации собственности и хозяйствования в аграрном секторе стран СНГ, доведенные до практической реализации в условиях Кыргызстана, макроэкономические показатели страны исследованы и определено конкретное место аграрного сектора. Тенденции экономического развития и рост в сельском хозяйстве, обоснован необходимостью глубоких хозяйственных преобразований экономике и определены закономерностями развития аграрного сектора. В ней рассчитан примерный срок достижения эффективности от проведения аграрной реформы в пределах 30—35 лет, в котором разработаны новые подходы к решению вопросов государственной поддержки регионов, которые расположены в высокогорных и отдаленных местностях республики, и рассмотрено состояние социальной сферы и рыночная инфраструктура на селе и определены пути дальнейшего их развития.

Разработаны рациональные нормы потребления продуктов питания на душу населения с одной стороны — с целью ориентирования производства на удовлетворение потребности в них, с другой стороны — повышения дохода населения для приобретения продуктов до рациональных норм. Новые положения по дальнейшему совершенствованию земельных отношений, налогообложению и оздоровлению экономики сельских товаропроизводителей, а также изучены новый порядок деятельности крестьянских хозяйств, т. е. выборочное обследование, которое позволяет принимать правильные решения в регулировании экономической деятельности сельских товаропроизводителей.

Основным результатом деятельности Правительства Кыргызской Республики за январь – июнь 2011 года стало предотвращение угрозы спада экономического роста и сохранение устойчивых тенденций в социально — экономическом развитии в условиях внутривнутриполитической напряжённости в стране.

Валовой выпуск продукции сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства в январе – июне 2011 г. составил 32,9 млрд. сомов с темпом реального роста 100,9 %. В том числе по *растениеводству* — 102,6 %, по *животноводству* — 100,7 %. Рост на 0,9 % обеспечен за счет производства скота и птицы на убой в живом весе во всех категориях хозяйств (на 0,9 %), яиц (на 5,4 %). В связи с сезонной составляющей, основной вклад в рост валовой продукции сельского хозяйства 100,9 % обеспечен производством в животноводстве (доля животноводства составляет 83,4 %, растениеводства — 13,8 %).

*Таблица 1.*

**Производство продукции сельского хозяйства  
за январь — июнь 2011 года [4, с. 48]**

Наименование показателя	Ед. изм.	Январь — июнь 2011 г.	Январь — июнь 2010 г.	Откл. от факт. (+, -) 2010 г.	Январь — июнь 2011 г. прогноз	Откл. от прогнозных показателей (+, -)
Сельское хозяйство	млн. сомов	32872,9	27348,9	5524,0	29663,7	3209,2
Темп роста	%	100,9	100,2	0,7	102,5	-1,6
Индекс цен	%	116,8	100,6	16,2	105,8	11
Растениеводство,	млн. сомов	4539,4	3496,0	1043,4	3721,4	818,0
Темп роста	%	102,6	87,8	14,8	102,8	-0,2
Индекс цен	%	115,6	101,7	13,9	103,5	12,1
Животноводство	млн. сомов	27428,9	23207,1	4221,8	25291,9	2137,0
Темп роста	%	100,7	102,3	-1,6	102,5	-1,8
Индекс цен	%	117,7	100,4	17,3	106,3	11,4
Услуги	млн. сомов	807,0	607,5	199,5	607,5	199,5
Охота и лесное хозяйство	млн. сомов	97,6	38,3	59,3	38,3	59,3

Положительный вклад, в формирование ВВП со стороны сельского хозяйства, оценивается на уровне 0,10 %, удельный вес, которого в структуре производства ВВП составил 10,9 %, снизившись на 0,6 п. п. по сравнению с I полугодием 2010 г.. При этом, фактический объем производства сельского хозяйства не достиг прогнозируемого уровня на январь — июнь 2011 г.(102,5 %) на 1,6 %. Недостаточная обеспеченность горюче-смазочными материалами

и повышение цен на минеральные удобрения и на горюче-смазочные материалы, послужили основными факторами высокого роста индекса цен в сельском хозяйстве.

Сельскохозяйственные ресурсы не используются устойчивым образом с целью получения максимальной выгоды для населения Кыргызстана и Средней Азии.

Это, прежде всего, касается населения горных территорий, которое из-за неправильного управления пастбищами, значительно сократило поголовье крупного рогатого скота, распределенного среди большого количества мелких владельцев. Высокогорные пастбища не используются в полной мере, а зачастую не используются вообще, в то время как зимние пастбища в долинах и предгорьях используются круглый год, что из-за перевыпаса наносит им серьезный ущерб, включая лесные территории. Разные породы скота содержатся вместе, что привело к их смешиванию и значительному понижению качества продукции. Искусственное осеменение практически не проводится во многих районах, что привело к замедлению развития животноводства, а зачастую к его упадку. Техника животноводства ухудшилась, так как большинство фермеров, не имеет достаточного уровня подготовки по этим вопросам. Зимние корма очень низкого качества.

На орошаемых землях в горах ухудшается плодородие почв, в том числе из-за недостаточного количества внесения удобрений. Отрицательно сказывается на производительности пахотных земель неправильный севооборот или его отсутствие. Вследствие недостаточной информированности фермеров, уход за сельскохозяйственными культурами является неправильным. Применяемые методы ирригации ведут к частичной эрозии почв и вымыванию жизненно важных компонентов при чрезмерном поливе [7, с. 76—80].

Фермеры уезжают в долины, в основном в Узбекистан и Казахстан, и там используют нерациональные методы ирригации, что губительно действует на урожаи. Таким образом, ограниченные запасы воды в летнее время используются не экономично, хотя они могли быть использованы для ирригации дополнительных территорий или реабилитации, например, Аральского моря.

Негативные условия, такие как ограниченный доступ, к кредитным ресурсам, недостаточная профессиональная подготовка и консультативная служба, а также отсутствие маркетинговых и вспомогательных служб еще более тормозят развитие сельского хозяйства.

Наиболее приоритетным для сельскохозяйственного сектора является создание специализированной сельскохозяйственной консалтинговой службы для горных территорий. Эта служба должна работать

в тесном сотрудничестве с проектами поддержки и развития села, и предоставлять советы и консультации в области животноводства, растениеводства и агро-экономики. Специализированная программа управления пастбищами (на уровне села) — следующий важный шаг. Она может быть осуществлена проектами поддержки и развития села, либо в рамках программы образования консультационной службы, либо их совместными действиями. Далее следуют программы по переработке и продаже молока, селекции яков, маркетинга мяса, шерсти и пр.

Программы поддержки сельскохозяйственных предприятий, предоставляющих услуги по маркетингу, переработке и поставке, а также ветеринарные и механизаторские услуги, распространяющие результаты исследований среди фермеров. Профессиональная подготовка более эффективна в обозримые средние сроки, по сравнению с краткосрочной по обучению взрослого населения и помощи, молодым в выборе будущей профессии. Существующие программы кредитования следует адаптировать к условиям и потребностям горных фермеров. И наконец, последнее — можно создать специализированные фермерские хозяйства (по производству шерсти и пряжи или разведению племенных пород, и т. д.).

### **Список литературы:**

1. Закиров А.З. Экономические развития основных отраслей агропромышленного комплекса Кыргызской Республики // Известие ОшТУ. — Ош, 2005. — Вып. 2.
2. Кучуков Р. Государственная поддержка сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой // Экономист. — 2005. — № 11.
3. Орузбаев А.У., Кубаев Б.Х. и др. Формирование и развитие многоукладной экономики на селе в условиях перехода к рынку. — Б.: ОсОО «Полиглот», 2007.
4. Социально-экономическое развитие Кыргызской Республики: 2010—2011 гг. — Б., 2011. Нац.стат.ком.
5. Соскиев А.Б. Социально-экономические аспекты реформ. Аграр. экон. Наука на рубеже веков: методология, традиции, перспективы развития. — М., 2002.
6. Сельское хозяйство Кыргызской Республики в 2010—2011 гг. — Б., 2011.
7. Шодоева Л.М. Социально-экономические проблемы развития горных территорий / Л.М. Шодоева // Управление регионом: тенденции, закономерности, проблемы: Сборник научных статей: РИО, 2003. 235 е., С. 76—80.

## **ПРАВИТЕЛЬСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИЛИ «УНИЧТОЖЕНИЕ» МИКРОБИЗНЕСА, КАК ЭЛЕМЕНТА МАЛОГО БИЗНЕСА, В АСПЕКТЕ МАЛЫХ ГОРОДОВ, НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

*Пфейфер Любовь Николаевна*

*старший преподаватель, Филиал АлтГУ, г. Славгород*

*E-mail: [liubov71@mail.ru](mailto:liubov71@mail.ru)*

В 1723 году было впервые дано экономическое определение слова «предприниматель» во Всеобщем словаре коммерции, изданном в Париже [5]. В современном понимании, по мнению В. Орлова, О. Мизеровой, Е. Орловой, «не всякий бизнес есть предпринимательство, но всякое предпринимательство есть бизнес» [6, с. 15]. Определим, что предпринимательство — это предпринимательская деятельность, бизнес — это тоже предпринимательская деятельность. Тогда будем считать, что предпринимательская деятельность, предпринимательство, бизнес — синонимы.

Бизнес — это предпринимательская деятельность; дело, занятие, являющееся источником дохода [1, с. 127]. Бизнес — источник дохода в Российской Федерации для миллионов и миллионов граждан РФ, а с учетом теневой экономики и не только для российских граждан.

По итогам переписи 2010 года 1100 населённых пунктов имеют статус города, из них 781 город имеют статус малого. Это 71 % от общей численности городов. В них проживает около 16,6 % всего населения РФ, а это около 17 % населения страны [2]. Малые города России — это опора регионов.

Представленные данные Всероссийской переписи населения 2010 года свидетельствуют о величине, масштабе и месте микробизнеса в экономике России — составляет 93,8 % от общего числа предприятий. Характерный показатель удельного веса микропредприятий (заметим, только юридических лиц, т. е. без учета индивидуальных предпринимателей, без образования юридического лица) в общей доле предприятий России составил 80,7 % (таблица 1) [5]. Эта доля подчеркивает значимость этой категории в общем объеме экономических категорий (крупных, средних и малых предприятий).

*Таблица 1.*

**Удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства  
в основных экономических показателях Российской Федерации  
за 2010 г**

	Субъекты малого и среднего предприни- мательства — всего	в том числе по категориям		
		средние предпри- ятия	малые предприятия	
			всего	из них микропред- приятия
Юридические лица				
Число предприятий — всего <sup>1)</sup>	95,2	1,4	93,8	80,7
Число юридических лиц, имеющих затраты на инновации в 2010 году	72,0	4,3	67,7	43,9
Юридические лица и индивидуальные предприниматели	-	-	-	-
Численность занятых <sup>2)</sup>	25,2	3,6	21,6	10,7
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) <sup>3)</sup>	28,5	7,1	21,4	7,6

<sup>1)</sup> От общего числа коммерческих организаций (без банков, страховых, прочих финансовых и кредитных организаций).

<sup>2)</sup> от общего числа занятых в экономике.

<sup>3)</sup> без банков, страховых, прочих финансовых и кредитных организаций.

Для малых городов, где в основном кроме малого и микро-предпринимательства других предприятий нет (исключая государственные, муниципальные предприятия) — это база для развития жизнедеятельности города, то есть определения его стратегии.

На территории Алтайского края в 2010 году (в 6 городах из 11) общее количество зарегистрированных предприятий было 1200, из них осуществлявших свою деятельность — 983. При этом 77 % из действующих предприятий — это микропредприятия, (заметим, что индивидуальные предприниматели без образования юридического лица не входят в эту категорию). Нельзя игнорировать факт значимости данной величины, таблица 2.

Рассмотрим развитие микропредпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица) на примере одного из городов Алтайского края г. Яровое.



Таблица 2.

## Микропредприятия в малых городах Алтайского края, 2010 год

Города	Общее количество предприятий	Из них осуществляющих свою деятельность	Количество микропредприятий	Из них осуществляющих свою деятельность	
				Кол-во	Уд. Вес, % (стр. 5 к стр. 3)
1	2	3	4	5	6
Алейск	196	166	175	145	87
Белокуриха	223	177	189	143	81
Заринск	323	260	262	200	77
Камень — на — Оби	236	186	178	128	69
Славгород	133	122	102	91	74
Яровое	89	72	63	46	64
ИТОГО:	1200	983	969	753	77

Данные за 2011 г. по г. Яровое, показывают, что 2186 чел. Из 5934 чел. (среднегодовая численность занятых в экономике муниципального образования) заняты в малом бизнесе — это 37 % населения. Из них 27 % заняты в микробизнесе (включая индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица). Это данные официальной статистики.

Метод полевого исследования показал, что почти у каждого предпринимателя от 2 и более работников работают неофициально. И хотя, метод полевого исследования призван исключить риск искажения, в данном случае он все же присутствует, так как желание сохранить рабочее место, не позволило всем интервьюированным быть предельно честными. Значит, грубо прибавим еще 1000 человек работающих в микробизнесе (включая индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица). Тогда становится очевидным, что более 40 % населения привязаны к микропредпринимательству. Для малого города — это жизненно определяющее количество.

Ни в одном официальном, статистическом источнике нет данных: сколько одиноких женщин, имеющих на иждивении несовершеннолетних детей, живет и работает в малых городах и на каких условиях. А ведь в малых городах женщины составляют почти 70 % от общего населения.

Далее методом полевого исследования было установлено, что из 40 %, работающих в микробизнесе — 86 % женщины.

Из них 49 % — это одинокие женщины с несовершеннолетними иждивенцами, из которых 10 % имеют 2 и более иждивенцев. И они являются самым уязвимым звеном в микробизнесе. Они зависимы от развития и функционирования микропредпринимательства, так другой работы для многих просто нет. Мобильность передвижения отсутствует, так как для переезда и поиска другой работы (в другом городе или регионе) нужны финансовые средства (накопленный капитал), а он отсутствует. Средняя заработная плата в микробизнесе — 7000—8000 рублей. Стоимость коммунальных услуг в зимний период в среднем 4000 рублей. Детское пособие 150—200 рублей. И это все на двоих, а то и на троих, т. е. матери и ее ребенка (или детей). Получается замкнутый круг безвыходности.

### **Правительственные программы по поддержке малого бизнеса**

Нормативно-правовая база поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации представлена различными законами, уставами и постановлениями, их более 30. В том числе и Постановление Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2009 г. № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства». То есть, согласно официальным документам Правительство РФ всячески содействует развитию малого предпринимательства. Проанализируем действенность данного постановления.

Идея достойная: «...субсидии предоставляются в целях софинансирования расходных обязательств субъекта Российской Федерации, в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства, направленных на обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого предпринимательства. Повышение конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства, увеличение количества субъектов малого предпринимательства, обеспечение занятости населения, увеличение производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг)» [7].

Действительно после принятия данного Постановления количество субъектов малого предпринимательства резко возросло.

Согласно данным по г. Яровое, в 2011 г. «ЦЗН г. Яровое» на организацию предпринимательской деятельности выделены субсидии в сумме 764,4 тыс. руб. Организовано 46 новых рабочих мест [8, с. 40].

В инфраструктуре мелкорозничной торговой сети наибольший удельный вес приходится на киоски (90 %) [8, с. 37]. Из них в 2012 г.

зарегистрировано 18 киосков розничной торговли продовольственных товаров, где 70 % от товарооборота — пиво, напитков, изготавливаемых на основе пива и табачные изделия. 70 человек, работавшие в этих киосках, имели постоянную работу. Для среднего или крупного города, возможно, эта цифра мала, но для малого города это значит, что 70 человек обеспечивали себя и своих несовершеннолетних детей. 70 человек имели работу и не стояли в ЦЗН в качестве безработных.

### **Правительственные законы об «уничтожении» микробизнеса**

Федеральный закон № 218-ФЗ с 1.01.2013 года внес запрет на розничную продажу алкогольной продукции на остановочных пунктах движения общественного транспорта (транспорта общего пользования) городского и пригородного сообщения [9]. В г. Яровое к 01.01.2013 г. из 18 киосков 14 закрылись и еще 4 до конца января также будут закрыты. 10 киосков находились на или непосредственной близости с остановочными пунктами городского сообщения.

В результате почти 70 человек остались без работы.

Подобная ситуация, предположительно, во всех 7 малых городах Алтайского края.

Одним из желаний Правительства было снижение употребления алкогольной продукции и контроль над ее реализацией. В результате возросла нелегальная торговля алкогольной продукции «на дому» и через систему «привоза с доставкой на дом».

«Благие» намерения государства привели к увеличению численности безработных.

В данном случае не понятно следующее. Согласно ст. 7 Конституции РФ «Российская Федерация — социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» [4]. Целью такого государства должно является повышение благосостояния граждан, тогда очевидна абсурдность действий. Если микропредпринимательство, с учетом индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, является социально-экономической базой функционирования малых городов, то прекращение их деятельности приведет: к росту миграции (особенно мужского населения, имеющих к этому возможность); снижению уровня благосостояния (особенно уязвимых слоев населения — одиноких матерей с несовершеннолетними иждивенцами); снижение доли малого бизнеса в собственных доходах городского бюджета (в 2011 г. он составлял около 40 %) и т. д.

Законодательная база РФ не способствует поддержке и развитию микропредпринимательства в малых городах.

В данном исследовании проблема легализации рабочих мест не рассматривалась как приоритетная. Надо понять, что в интересах государства, если оно не может обеспечить своих граждан занятостью, предоставление достойно оплачиваемых рабочих мест, то надо позволить людям самим находить выход из положения. Спасать свои жизни и своих несовершеннолетних детей— это заложено в человеке на уровне животного инстинкта. Вопрос не в этом. Это другая тема для исследования.

Данное исследование имело целью показать каузальную связь между принимаемыми законами и их последствиями при недифференцированном подходе к населенным пунктам. Нельзя принимать единое решение на уровне Правительства, экономические, особенно, в отношении абсолютно разных (с экономической, демографической, природно-климатической, социально-культурной и т. д. стороны) поселений.

### **Список литературы:**

1. Большой энциклопедический словарь / под ред. А.М. Прохорова. — М.: Большая российская энциклопедия, СПб Норинт, 1998. — 1434 с.
2. Всероссийская перепись населения 2010 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/perepis2010/croc/perepis\\_itogi1612.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm) (дата обращения: 13.09.2012).
3. Всероссийская перепись населения 2010 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL:<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/fb02c3804d1c5819b702b7dbb1ab3f4c>(дата обращения: 14.09.2012).
4. Конституция Российской Федерации.
5. Научно-энциклопедический портал Russika.Ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <http://www.russika.ru/t.php?t=3623>(дата обращения: 25.09.2012).
6. Орлов В. Предпринимательская культура: сущность и содержание понятия // Вестник Югорского Государственного Университета, 2009 г. Выпуск 4(15). С. 13—25.
7. Правила распределения и предоставления субсидий из Федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства от 27 февраля 2009 г. № 178.
8. Программа социально-экономического развития МО г. Яровое на период до 2017 г.
9. Федеральный закон от 18.07.2011 № 218-ФЗ О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции».

## СПЕЦИФИКА РЫНКА ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ

*Сабиров Ирек Фаридович*

*соискатель кафедры экономики и управления  
на предприятии пищевой промышленности  
Высшей школы экономики ФГБОУ ВПО  
«Казанский национальный исследовательский  
технологический университет»*

*г. Казань*

*E-mail: [1702@mail.ru](mailto:1702@mail.ru)*

Как известно, каждая отрасль экономики порождает соответствующий, присущий только ей специфический спрос на консультационные услуги. Структура спроса на консультационные услуги по отраслям экономики Европейских стран представлена в таблице 1.

*Таблица 1.*

### Структура спроса на консультационные услуги по отраслям экономики Европейских стран в 2011 году

Отрасли и сектора экономики	Удельный вес отрасли или сектора на рынке консультационных услуг, в процентах
Некоммерческие и правительственные учреждения	16,8
Банковский сектор	11,5
Энергетика и природные ресурсы	9,9
Телекоммуникации, СМИ и шоу-бизнес	9,9
Оптовая и розничная торговля	8,4
Химическая промышленность	7,2
Сектор страхования	7,0
Космический сектор и сектор вооружения	5,5
Транспортные предприятия	4,1
Автомобильная промышленность	4,0
Товары народного потребления	4,0
Личные и деловые услуги	3,5
Здравоохранение и фармацевтика	3,4
Прочие	4,8

*Источник: [4]*

Согласно официальной зарубежной статистике наибольший уровень спроса на консультационные услуги зафиксирован в некоммерческих организациях и правительственных учреждениях (16,8 %), в банковском секторе (11,5 %), а также в энергетике и природных ресурсах (9,9 %). Согласно общепринятой международной классификации сектор энергетике включает в себя, в том числе и добычу топливно-энергетических природных ресурсов.

Согласно отечественной официальной статистике важнейшей составной частью ВВП России является продукция предприятий, занимающихся добычей полезных ископаемых, среди которых почти 90 % всех объемов приходится на нефтедобывающие компании различных форм собственности, размеров и организационной структуры.

*Таблица 2.*

**Сравнительная характеристика величины добавленной стоимости, создаваемой в основных отраслях отечественной экономики в 2011 году**

	<b>Объем выпуска в млн. рублей, текущих ценах</b>	<b>Величина добавленной стоимости, в млн. рублей, текущих ценах</b>	<b>Удельный вес добавленной стоимости в объеме выпуска, в %</b>
Добыча полезных ископаемых	6394456	4020261	62,87
Обрабатывающие производства	21786835	6353862	29,16
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4444176	1625498	36,57
Строительство	5118947	2187996	42,74

*Источник: [2]*

Официальная статистика (таблица 2) сравнительных характеристик величины добавленной стоимости, создаваемой в основных отраслях отечественной экономики в 2011 году свидетельствует о том, что наиболее высокий уровень удельного веса создаваемой добавленной стоимости в объеме выпуска среди основных отраслей экономики зафиксирован в отраслях добычи полезных ископаемых. Величина которого составила почти 63 %. Однако такой высокий уровень создаваемой добавленной стоимости объясняется не столько

фактором дополнительных материальных и трудовых затрат, сколько фактором цен на продукцию отрасли, а именно нефть.

По этому показателю добыча полезных ископаемых намного опережает даже обрабатывающие производства, где удельный вес создаваемой добавленной стоимости меньше 30 %, производство и распределение электроэнергии, газа и воды — 36,6 %, а также отрасль строительства — 42,7 % [2].

Исследованию структуры отечественного консультационного рынка в разрезе основных отраслей экономики посвящены труды Власовой Ж.И. [3], в которых она отмечает распределение основных игроков консалтингового рынка по отраслям экономики. Что отражает уровень конкуренции на рынке консалтинга и показывает, сколько компаний, оказывающих тот или иной вид услуг, конкурируют в той или иной отрасли экономики (таблица 3).

*Таблица 3.*

**Видовая структура консультационных компаний, представленных в отечественной нефтегазодобывающей отрасли в 2011 году**

<b>Виды специализации консалтинговых компаний</b>	<b>Количество консалтинговых компаний, работающих в нефтегазодобывающей отрасли</b>
Стратегическое планирование и организационное развитие	6—10
Финансовое управление	6—10
Налоговый консалтинг	11—15
Управление персоналом и его подбор	1—5
Организация производства	1—5
Маркетинг и отношения с общественностью	1—5
Информационные технологии — управленческий консалтинг	6—10
Информационные технологии — разработка и системная интеграция	1—5
Юридический консалтинг в области хозяйственного права	11—15
Оценочная деятельность	11—15

*Источник: [3]*

Как свидетельствуют данные официальных исследований, наибольшей популярностью среди нефтедобывающих компаний пользуются такие услуги как налоговый консалтинг, юридический консалтинг в области хозяйственного права и услуги по оценочной деятельности, которые представлены наибольшим количеством консультационных компаний в отрасли — от 11 до 15. Достаточно популярны среди нефтедобывающих компаний такие консультационные услуги как стратегическое планирование и организационное развитие, финансовое управление и управленческий консалтинг с использованием информационных технологий, которые представлены 6—10 консультационными компаниями в отрасли. В то же время, наименьшей популярностью среди нефтедобывающих компаний пользуются такие услуги как управление персоналом и его подбор. Услуги по организации производства и услуги по разработке и системной интеграции информационных технологий, которые представлены наименьшим количеством консультационных компаний в отрасли — от 1 до 5 компаний.

Принципиальным технологическим отличием вертикально интегрированных компаний от малых нефтедобывающих компаний является то, что готовой продукцией у последних зачастую, ввиду отсутствия собственных производственных мощностей по переработке нефти, является сырая нефть. В то время как вертикально интегрированные компании имеют полный производственный цикл, начиная от комплекса работ в сфере геологоразведки, собственную добычу и нефтепереработку, а также сбыт готовой продукции (производные нефтепродукты) конечным потребителям.

Более того, в отличие от вертикально интегрированных компаний, эксплуатирующих высокодебитные месторождения, малые нефтедобывающие компании занимаются эксплуатацией небольших месторождений, зачастую с низким дебитом и невысоким качеством нефти. Это обусловлено также и тем, что в силу специфики геологических условий в нашей стране преобладают небольшие месторождения нефти, составляющие свыше 80 % от всех разведанных месторождений. Такие месторождения не представляют интереса для вертикально интегрированных компаний, в то время как малые нефтедобывающие компании добиваются их рентабельности, используя индивидуальный подход к каждому из них, применяя современные методы разработки и нефтедобычи.

Таким образом, в условиях нарастающих тенденций ухудшения качества запасов и увеличения доли, средних и мелких месторождений нефти малые нефтедобывающие компании с объективной необходи-



мостью вынуждены обращаться к консультационным компаниям, специализирующимся на добывающих отраслях, что позволит им выдержать конкурентную борьбу с крупным нефтяным бизнесом и сохранить статус полноправного участника отечественного рынка нефтедобычи.

### **Список литературы:**

1. Власова Ж.И. Оценка конкурентоспособности международных и российских консалтинговых компаний. Дис. канд. эконом. наук. — СПб., 2006. — С. 27—29.
2. Россия в цифрах 2011// Краткий статистический сборник. — М.: Росстат, 2012.— С. 57—61.
3. Ренкинг крупнейших консалтинговых компаний (консалтинговых групп) [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://raexpert.ru/ratings/consulting/> (дата обращения: 17.01.2013).
4. FEACO "Survey of the European Management Consultancy Market", 2010.

## **ТУРИЗМ КАК ЭЛЕМЕНТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСТАНА**

*Сманкулова Жылдыз Джакибековна*

*старший преподаватель, Бишкекский Гуманитарный Университет,  
г. Бишкек*

*E-mail: [jika9\\_70@mail.ru](mailto:jika9_70@mail.ru)*

Туризм является самой динамично развивающейся отраслью во многих странах мира, и его роль в мировой экономике непрерывно растет. За туризмом как основной туристической индустрии и туристического бизнеса будущее. Имея лишь 7 процентов от всего мирового основного капитала, туризм по суммам продаж занимает третье место после экспорта нефти и автомобилей. Он вовлекает в финансовый оборот около четырех триллионов долларов США, и для трети стран участников туристского рынка основную статью в бюджете составляют поступления от этой отрасли, а в 80 странах входит в первую пятерку бюджето-формирующих отраслей. Международный туризм является одним из самых трудоемких секторов мировой экономики. В настоящее время в индустрии туризма занят каждый 10-й работник в мире [1, с. 56].

В основе развития международного туризма лежат следующие факторы-возможности:

1. Развитие межгосударственных связей и культурных обменов между странами привело к расширению межличностных связей, как между регионами, так и внутри них.

2. Экономический рост и научно-технический прогресс привели к расширению объема не только деловых поездок, но и поездок с познавательными целями.

3. Увеличение числа наемных рабочих и служащих в экономически развитых странах и повышение их материального и культурного уровня, а также получение трудящимися более продолжительных отпусков предполагают необходимость более содержательного отдыха.

4. Развитие сферы услуг стимулировало технологический прогресс в области телекоммуникаций, увеличило заинтересованность в посещении различных стран и регионов.

5. Совершенствование всех видов транспорта удешевило поездки, сделало их возможными для многих слоев населения.

6. Упрощение визового режима и ослабление ограничения на вывоз валюты во многих странах также стимулирует развитие туризма.

Развитие туризма в международном масштабе создало благоприятные условия для развития экономических процессов в отдельных странах, так как туристическая индустрия для некоторых из них является важнейшим источником валютных поступлений, а также важным стимулом развития и диверсификации многих отраслей, связанных со сферой туризма.

В Кыргызской Республике есть необходимые исходные предпосылки для развития жизнеспособной индустрии туризма. Сегодня, когда в мире растет повсеместный интерес к нетронутым местам, к приключенческому туризму, Кыргызстан может занять достойное место на мировом туристском рынке. Привлекательность региона для посещения его туристами определяется наличием соответствующих ресурсов (природных, исторических, социально-культурных объектов, а также иных достопримечательностей, способных удовлетворить духовные потребности туристов, содействовать восстановлению и развитию их физических сил).

Кыргызстан является уникальным местом для отдыха:

- Для тех, кто интересуется историческими памятниками, есть уникальная возможность проехать по древнему Великому Шелковому Пути.

- Для тех, кто предпочитает нежиться на песке на берегу, тот по достоинству оценит жемчужина Кыргызстана — уникальное озеро Иссык-Куль, что в переводе означает «горячее озеро», так как в даже в самые суровые зимы оно не замерзает.

- Для любителей экстрима, есть такие развлечения, как рафтинг по бурной реке или скоростной спуск с горы, восхождение на семитысячники. Так как на территории Кыргызстана расположены одни из высочайших вершин мира, после Гималаев и Памира — это Пик Победы (7439 м.), Пик Ленина (7134 м.), Пик Хан-Тенгри (7010 м.), а один из самых длинных по своей протяженности ледников — ледник Энгельс является достопримечательностью мирового масштаба.

- Для тех, кто хочет почувствовать дух кочевников, есть возможность ощутить чувство свободы верхом на лошади, вдыхая аромат степных трав, и насладиться чудным вкусом напитка кумыс, который славится исключительными целебными свойствами.

К особо ценным объектам национального наследия Кыргызстана отнесены комплекс Таш-Рабат, Башня Бурана, «домик Бабура» — хужра (келья) на Сулайман-тоо и многие другие достопримечательности.

Становление рыночных отношений в нашей стране стимулировало бурный процесс создания туристических фирм и рынка туризма. Отечественный турбизнес быстрее, чем другие отрасли, адаптировался к рыночным изменениям. Образовалось множество частных фирм, которые не только стали удовлетворять потребности граждан в туризме, но и вовлекли в эту работу работников, что оказало немалое позитивное влияние на рынок труда.

Хотя экономику туризма определяют как быстроразвивающуюся, динамичную составляющую экономики любой страны, в Кыргызстане экономика туризма еще находится в начале развития.

Результаты, достигнутые нашей страной в области туризма, остаются пока еще очень скромными, но, тем не менее, наблюдается тенденция некоторого роста основных индикаторов отрасли [2, с. 17]:

*Таблица 1.*

	2007	2008	2009	2010	2011
Доля сферы туристской деятельности в ВВП, в процентах	4,0	4,2	4,0	3,7	4,2
Экспорт туристских услуг, млн. долларов США	342,2	509,2	445,0	271,7	631,3
Импорт туристских услуг, млн. долларов США	112,4	304,4	257,1	259,9	407,5

Неблагополучное положение туризма в Кыргызстане объясняется тем, что туристический потенциал государства далеко не востребован, а качество обслуживания приезжающих не во всех случаях соответствует международным стандартам. В прошлом туризм в стране не рассматривался как отрасль экономики, его производственная активность была неважна, и поэтому развитию туризма не придавали особого значения.

Факторами, сдерживающими развитие туризма в Кыргызской Республике являются:

- образ Кыргызстана как страны, непривлекательной для туризма (значительную роль в этом сыграла нестабильная политическая обстановка);
- отсутствие за рубежом государственной некоммерческой рекламы туристических возможностей страны, в том числе посредством участия в международных выставках;
- неразвитая туристическая инфраструктура, высокий моральный и физический износ существующей материальной базы, малое количество гостиничных средств размещения туристского класса;
- отсутствие благоприятного режима для инвестиций в средства размещения туристов и иную туристическую инфраструктуру;
- невысокое качество обслуживания во всех секторах туристической индустрии, в том числе несоответствие цены и качества размещения в гостиницах.

Создание организационно-правовых и экономических условий для стимулирования развития въездного и внутреннего туризма требует необходимость обеспечить тесную увязку организационных, экономических и социальных факторов.

Выездной туризм в Кыргызстане в дополнительном стимулировании не нуждается. В нем взаимно заинтересованы как страны, ждущие наших туристов, так и сами туристы, желающие посетить, какую-либо из этих стран.

Иначе обстоит дело с въездным туризмом. Его нужно поощрять по простой причине: он очень выгоден. Туристический бизнес, развивающийся в КР. как на основе внутреннего туризма, так и на основе въездного иностранного туризма, стимулирует развитие не только туристической индустрии, но и ряда других отраслей непроемкой сферы. Он является стимулятором увеличения количества рабочих мест в отраслях, а также на предприятиях инфраструктуры туристического бизнеса. Развитие туризма оказывает стимулирующее воздействие

на такие секторы экономики, как транспорт, связь, строительство, торговля, производство товаров народного потребления и т. д.

Несмотря на наличие богатых туристических ресурсов, туристический потенциал Кыргызстана недостаточно раскрыт. Так какие же факторы могут влиять на успешность туризма? Прежде всего, это рекламное продвижение нашей страны. Ведь не секрет, о том, что есть такая страна, знает очень ограниченное число людей за рубежом. Для этого необходимо говорить больше о стране, распространять больше информации в международных СМИ не только на русском, но и на английском и других языках, чтобы люди знали о нас. Если нет информации, нет и клиентов.

Также важным моментом в развитии туризма для любой страны является режим въезда-выезда и визовое регулирование. Для Кыргызстана необходимо упростить визовый режим для туристов из развитых стран. Какой-либо угрозы для безопасности нашей страны со стороны таких туристов не существует. Положительным примером в этом могут служить Грузия и Украина, отменившие визовый режим для граждан стран Европейского союза, США и некоторых других развитых государств, что привело к резкому увеличению количества прибытий из этих стран.

Следующим важным фактором для развития туристической отрасли является необходимость улучшения инфраструктуры: строить гостевые дома, дороги, восстанавливать курортно-рекреационные зоны.

Также немаловажное значение для успешной перспективы туризма играет высокий уровень сервиса. Ведь не секрет, что качество обслуживания кыргызской туристической индустрии остается невысоким, что является следствием низкого уровня подготовки кадров и отсутствия опыта работы в условиях рыночной экономики. Для искоренения этой ситуации необходимо обучать персонал пансионатов, домов отдыха, курортов. В Кыргызстане в 15 высших учебных заведениях готовят кадры для отрасли туризма. Утвержден целый перечень учебных программ по повышению квалификации руководителей туристических администраций и специалистов турбизнеса. Хотелось бы верить, что эти мероприятия улучшат качество предоставляемых услуг, усовершенствуют мастерство приема и обслуживания гостей.

В общем, задач стоит много. А для того, чтобы отрасль туризма стала высокодоходной, как показывает мировая практика развития туризма, необходима консолидация усилий всех участников туристического рынка, государственного и частного секторов.

При комплексном решении всех задач, оговоренных выше, несомненно, в недалеком будущем в нашей стране будет обеспечено создание конкурентоспособной туристической индустрии, способной к деловому сотрудничеству в рамках международной торговли услугами в сфере туризма и отдыха.

### **Список литературы:**

1. Драчева Е.Л., Забаев Ю.В. и др. Экономика и организация туризма: международный туризм: учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2010. — 568 с.
2. Статистический сборник «Туризм в Кыргызстане 2007—2011 гг.». Национальный статистический комитет Кыргызской Республики, 2012 г.

## **РАЗВИТИЕ РЫНКА УСЛУГ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Сокольник Инесса Владимировна*

*ст. преподаватель Российского университета кооперации,  
г. Арзамас*

*E-mail: <mailto:inessasokolnik@rambler.ru>*

Рынок услуг высшего профессионального образования представляет собой комплексное явление и выделяется среди прочих рынков в рыночной инфраструктуре региона. Деятельность вузов традиционно связана с предоставлением образовательных услуг.

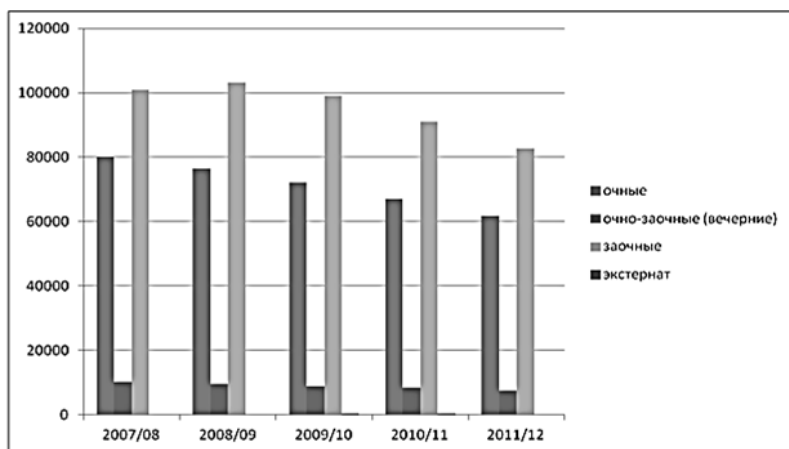
Нижегородская область является одним из ведущих российских промышленно—научных центров и обладает высоким потенциалом системы высшего профессионального образования. В Нижегородской области проявляются общероссийские тенденции превалирования высшей школы в системе профессионального образования. Специфика Нижегородской области как одного из ведущих российских промышленных и научных центров обусловила высокий потенциал высшей профессиональной школы региона с развитой наукой и признанными научными школами.

В настоящее время на территории Нижегородской области действует 16 учреждений высшего профессионального образования, из них 14 имеют статус государственных высших учебных заведений, 2 являются негосударственными. На начало 2011—2012 учебного года

в Нижегородской области обучалось 152275 студентов (из них в государственных вузах — 130531 человек).

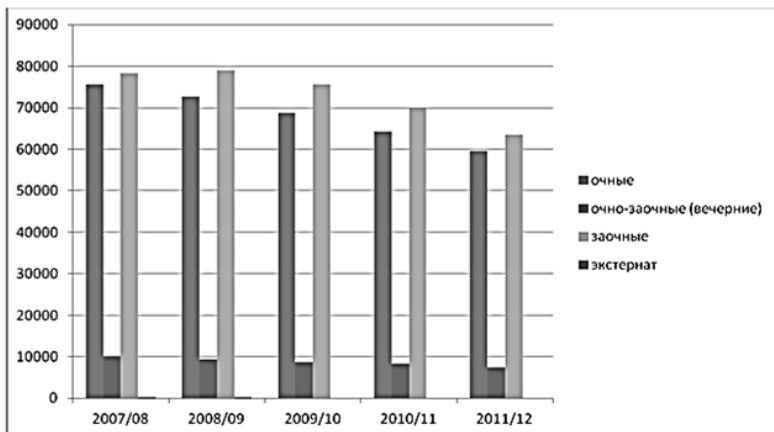
В Нижегородской области оказывают образовательные услуги 14 государственных вузов, 2 негосударственных. Общее число студентов ВУЗов Нижегородской области имеет динамику роста в период с 2001 по 2007 годы, увеличиваясь в 1,4 раза. Достигая максимума в 2007 году (191380 человек), численность студентов падает с 2007 по 2011 год на 20 процентов. Влияние демографического кризиса 90-х годов в равной степени отразилось на государственном и негосударственном секторах высшего образования.

Общее число студентов государственных и негосударственных вузов на 2011—2012 учебный год составляет 152275 человек. Из них основная часть обучается по заочной форме обучения — 82,7 тыс. человек. По очной форме обучения обучаются 61,8 тыс. человек, очно-заочной — 7,5 тыс. человек, по программам экстерната — 0,2 тыс. человек (рис. 1.).



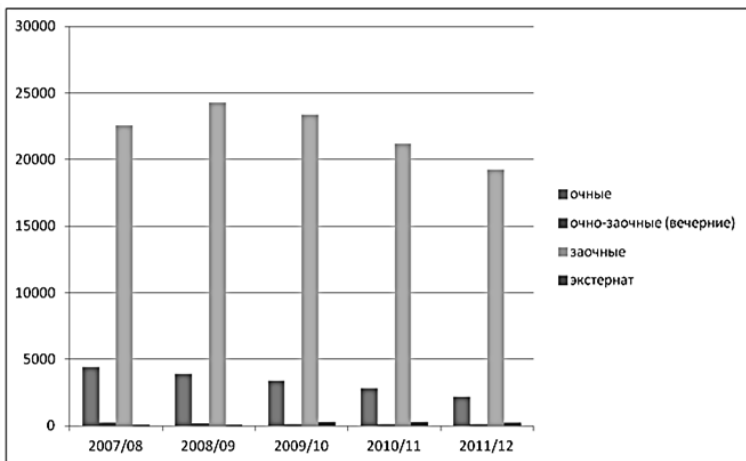
**Рисунок 1. Численность студентов во всех образовательных учреждениях в 2007—2011 гг.**

Та же тенденция распределения студентов по формам обучения прослеживается в государственных вузах. Основной вклад в суммарный контингент студентов государственных вузов Нижегородской области вносит заочная форма обучения (рис. 2.).



**Рисунок 2. Численность студентов в государственных образовательных учреждениях в 2007—2011 гг.**

Особенно отчётливо преобладание заочной формы обучения проявляется в негосударственных вузах (рис. 3) Контингент студентов негосударственных вузов по заочной форме обучения почти в 9 раз превышает суммарный контингент по очной форме обучения. Очно-заочная форма обучения и экстернат составляют менее 2 %.



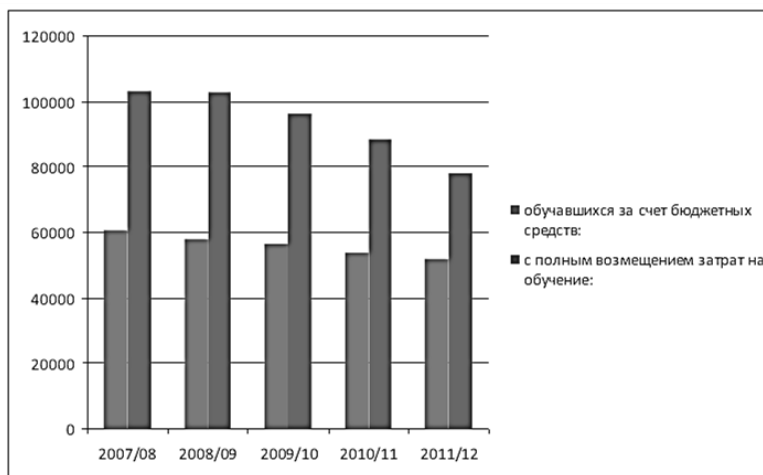
**Рисунок 3. Численность студентов в негосударственных образовательных учреждениях в 2007—2011 гг.**



В Нижегородской области работают 18 филиалов государственных вузов. Общая численность студентов филиалов государственных образовательных учреждений ВПО 2012 году составляет 19,2 тыс. человек. В филиалах преобладает заочная форма обучения (11109 человек в 2012 году), которая составляет около 60 % от суммарного контингента.

Доля обучавшихся в государственных вузах за счет бюджетных средств с 2007 по 2011 годы незначительно растет, однако само количество бюджетных мест сокращается на 15 %.

Распределение численности студентов государственных вузов по форме оплаты за обучение неоднородно. В среднем платная форма обучения превышает бюджетное финансирование в 1,5 раза (рис. 4).



**Рисунок 4. Распределение численности студентов государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования по источникам финансирования обучения**

Большую часть бюджетного финансирования составляют дотации из федерального бюджета, средства из бюджетов субъектов РФ — очень незначительны и составляют около 2 %.

Численность студентов очных отделений государственных вузов, получающих стипендию, или другие выплаты за счет стипендиального фонда в последние годы возрастает. Из общей численности студентов очных отделений в 2011 году получали стипендии и/или другие выплаты за счет стипендиального фонда 32965 студентов (55,3 %

от общей численности студентов очных отделений). В 2007 году лишь 23992 студентов имели стипендию (31,7 %). Доля студентов, получающих стипендии, в общей численности студентов очных отделений в 2011—2012 гг. достигла 55 %. Это можно считать положительной тенденцией повышения мотивации молодых людей в получении знаний.

Структура возрастного распределения профессорско-преподавательского состава Нижегородских вузов неоднородна. Отмечается преобладание возрастной категории 30—39 лет. Отмечается отрицательная тенденция — снижение молодых преподавателей в возрасте до 30 лет. Количество преподавателей в возрастной группе 40—49 лет достаточно стабильно. Число преподавателей в возрасте старше 65 лет имеет незначительную тенденцию к росту. Таким образом, в целом происходит старение профессорско-преподавательских кадров Нижегородских вузов.

Таким образом, анализ показал, что для стабильного развития рынка услуг высшего профессионального образования Нижегородской области необходим устойчивый спрос на услуги ВПО со стороны населения, достаточное государственное финансирование и обновление профессорско-преподавательского состава вузов.

### **Список литературы:**

1. Бабанов Н.Ю. Региональная система профессионального образования: проблемы и перспективы развития / Н.Ю. Бабанов, О.Н. Вихарева, А.М. Озина. — Княгинино: НГИЭИ, 2010. — 152 с.
2. Васильев В.Н. Рынок труда и рынок образовательных услуг в субъектах Российской Федерации / В.Н. Васильев, В.А. Гуртов, Е.А. Питухин и др. — М.: Техносфера, 2006. — 680 с.
3. Высшая школа Нижегородской области в 2007—2011 гг. Статистический сборник Нижний Новгород, 2012. — 148 с.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*Удалых Станислав Кузьмич*  
*канд. экон. наук, доцент ИГЛУ,*  
*г. Иркутск*  
*E-mail: [y.sk.irk@yandex.ru](mailto:y.sk.irk@yandex.ru)*

В результате реализации системы поддержки малого бизнеса в регионах России достигнуты определенные успехи в области инновационного совершенствования предпринимательства. Некоторые наиболее важные из них следующие:

1. Внедрение трехлетнего бюджетного планирования на всех уровнях управления (федеральном, региональном и муниципальном), что позволило направлять определенные средства на поддержку малого предпринимательства.

2. Внедрение порядка разработки концепций, стратегий, программ развития малого предпринимательства на 5—10 лет.

3. Системное совершенствование нормативно-правовой базы развития малого предпринимательства с учетом рекомендаций субъектов предпринимательства и изменяющихся потребностей рыночной экономики.

4. Сокращение разрешительного порядка начала предпринимательства и постепенное освоение уведомительного порядка открытия собственного дела.

5. Сокращение перечня лицензируемых видов деятельности, в большей части касающихся малого бизнеса.

6. Переход от обязательной к добровольной системе сертификации продукции малого бизнеса.

7. Введение для субъектов малого бизнеса льготной системы аренды государственного имущества.

8. Снижение ставок отчислений от фонда заработной платы во внебюджетные фонды для отдельных типов малых предприятий.

9. Внедрение упрощенного порядка ведения финансово-хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства.

10. Сокращение числа контрольных проверок субъектов малого бизнеса.

11. Проведение в 2010—2011 гг. сплошного статистического наблюдения за деятельностью малого предпринимательства, итоги

которого используются для реализации мер по эффективному развитию малого бизнеса.

12. Открытие в ряде учебных заведений страны новых специальностей, направлений и профилей по экономике и менеджменту малого предпринимательства.

13. Развитие информационной базы малого предпринимательства (расширение перечня изданий специальных журналов, газет и бюллетеней; открытие новых эффективных порталов в Интернет).

14. Организация международных и всероссийских научно-практических конференций, совещаний, симпозиумов и «круглых столов» по тематике дальнейшего развития малого предпринимательства.

15. Повышение роли и влияния общественных организаций малого и среднего бизнеса (в том числе ТПП РФ, РСПП, «ОПОРЫ России», «Деловой России», Общественной палаты РФ и др.)

Вместе с указанными выше успехами важно также отметить пока существующие барьеры в развитии малого предпринимательства. Некоторые основные проблемы, препятствующие развитию малого бизнеса на примере муниципального образования — города Иркутска, сводятся к нижеследующим [1, с. 60—78]:

- Недостаточное правовое регулирование бизнеса.
- Относительно низкий уровень правовой грамотности предпринимателей.
- Отсутствие ясности по поводу путей защиты своих прав и интересов.
- Распространение коррупции во взаимоотношениях бизнеса и власти.
- Существующая система административных барьеров.
- Налоговая нагрузка на бизнес.
- Проблемы малого бизнеса в условиях присоединения России к ВТО.

Основные направления совершенствования поддержки малого бизнеса на муниципальном уровне представляются такими:

- Принятие действенных мер по стимулированию муниципальных образований в развитии на своей территории предпринимательства. Для этого предлагается законодательное перераспределение налоговых поступлений от малого бизнеса в муниципальные бюджеты, т. е. на перечисление почти в полном объеме ряда налогов организаций малого бизнеса, индивидуальных предпринимателей в бюджет муниципального образования по месту регистрации и функционирования этих субъектов хозяйствования.

- Разработка и реализация в законодательном порядке льготной схемы снижения ряда налогов для организаций малого бизнеса, расположенных в регионах Сибири и Дальнего Востока страны.
- Законодательное освобождение от налогов малого бизнеса на начальном этапе функционирования, например, в первые три года.
- Развитие института социального предпринимательства и введение льгот для некоторых категорий бизнесменов. К этому виду деятельности относится предпринимательство женщин, выходцев из детских домов, бывших военных и других незащищенных слоев населения.
- Расширение использования патентной системы деятельности предприятий малого бизнеса в муниципальном образовании и, в том числе, введение «патента для самозанятого населения».
- Расширение и дальнейшее упрощение уведомительного порядка открытия собственного дела в малом бизнесе, т. е. внесение соответствующих уточнений и изменений в ФЗ РФ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [2].
- Изменение законодательства об особых экономических зонах — ОЭЗ [3] в плане разрешения функционировать малому бизнесу в составе такой зоны (например, в составе ОЭЗ туристско-рекреационного типа «Ворота Байкала»). В проект этой ОЭЗ предлагается включить раздел «Малый бизнес» — территориальный подпроект по созданию и использованию потенциала малого предпринимательства.
- Решение, на уровне муниципалитетов и региональной власти, вопроса о развитии системы льготного участия субъектов малого бизнеса в выставках-ярмарках как путем существенного снижения цен за участие, так и за счет финансирования их участия из муниципального и регионального бюджетов.
- Разработка стратегий и программ развития и поддержки малого предпринимательства в Иркутской области и г. Иркутске до 2020—2030 годов.
- Открытие в Байкальском государственном университете экономики и права (г. Иркутск) в составе учебного направления «Менеджмент» профиля «Менеджмент в малом и среднем бизнесе».
- Развитие малого предпринимательства в иркутских вузах на основании реализации ФЗ РФ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ

в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» [4].

- Внедрение зарубежной практики успешной деятельности малого бизнеса и его государственной поддержки. Для этого рекомендуется изучение этого опыта в Китае, Японии и других странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

- Ускорение принятия федерального закона «Об Уполномоченном при Президенте РФ по защите прав предпринимателей». Проект этого закона определяет правовое положение, основные задачи и компетенцию Уполномоченного, закрепляет основные принципы деятельности уполномоченных по защите прав предпринимателей в субъектах РФ.

- Ускорение создания информационного центра «Россия в ВТО», который будет разъяснять предпринимательскому сообществу вопросы работы в условиях членства РФ в ВТО. Основная задача центра — формирование информационно-консультационной среды, в первую очередь, для малого и среднего бизнеса с целью практического применения системы соглашений ВТО и использования ее инструментов.

- Создание в регионе и г. Иркутске рабочей группы или межведомственной комиссии, деятельность которой будет направлена на организацию и координацию работы по анализу последствий присоединения России к ВТО. Для всей экономики региона и малого бизнеса, разработки плана мероприятий для минимизации возможных негативных последствий и эффективному использованию преимуществ от членства с этой организации.

- Расширение и усиление в г. Иркутске работы по информированию и разъяснению предпринимателям программ поддержки малого бизнеса, в том числе программ Минэкономразвития РФ, Минсельхоза РФ, Министерства образования и науки РФ, Внешторгбанка и др.

- Расширение уникального опыта взаимодействия некоторых иркутских малых инновационных фирм (например, ООО «Русские Технологии», ООО «Новые Промышленные Технологии») с Фондом «Сколково».

### **Список литературы:**

1. Выявление проблем, препятствующих развитию малого и среднего предпринимательства в г. Иркутске //Отчет о результатах социологического исследования. Иркутск, 2011. — 183 с. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [www.irkutsk.irbp.ru/page/337/1447/](http://www.irkutsk.irbp.ru/page/337/1447/).
2. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ (в ред. от 28.07.2012 г.) — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [base.garant.ru/12123875/](http://base.garant.ru/12123875/).
3. «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ (в ред. от 06.12.2011 г.) // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [base.garant.ru/12141177/](http://base.garant.ru/12141177/).
4. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 02.08.2009 г. № 217-ФЗ // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [base.garant.ru/12168685/](http://base.garant.ru/12168685/).

# **«ЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ»**

Материалы международной заочной научно-практической  
конференции

30 января 2013 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 06.02.13. Формат бумаги 60x84/16.  
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 11,5. Тираж 550 экз.

Издательство «СибАК»  
630075, г. Новосибирск, Залесского 5/1, оф. 605  
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного  
оригинал-макета в типографии «Allprint»  
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3