

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ  
И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ  
И МЕНЕДЖМЕНТА:  
СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД И НОВЫЕ РЕШЕНИЯ**

**Материалы  
V юбилейной Всероссийской научно-практической  
конференции студентов, аспирантов, молодых ученых  
с международным участием  
Томск, 4–5 декабря 2014 г.**

*Том 1*

Томск  
Издательский Дом Томского государственного университета  
2015

**УДК 005**  
**ББК 65.050**  
**М 50**

**Актуальные вопросы экономики и менеджмента:**  
**М 50 свежий взгляд и новые решения :** материалы V юбилейной Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых с международным участием. Томский государственный университет. 4–5 декабря 2014. Сборник статей. Том 1 / под ред. Е.В. Нехода, А.И. Далибожко. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 2015. 596 с.

В сборнике научных статей представлены результаты научно-исследовательской работы студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей по актуальным проблемам в области экономики и менеджмента, аграрных рынков, налогообложения, финансовых институтов, предпринимательства, мировой экономики.

В первом томе представлены статьи по результатам работы первых трех секций: «Российская экономика в контексте глобальных тенденций», «Мировая экономика: взгляд в будущее», «Актуальные проблемы аграрной науки».

Для широкой научной аудитории и всех тех, кого интересуют современные проблемы экономики, менеджмента и лингвистических аспектов в развитии глобальной экономики.

**УДК 005**  
**ББК 65.050**

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Предисловие</b> .....	8
<b>Секция 1. Российская экономика в контексте глобальных тенденций</b>	
<b>Абушахманова Ю.В.</b> Кластерный подход на примере Томской области .....	10
<b>Аксенова А.В.</b> Основные пути совершенствования государственной региональной политики в Российской Федерации .....	13
<b>Асламова К.В.</b> Развитие туристского потенциала в экономике муниципального образования (на примере города Омска) .....	16
<b>Баженова Т.В.</b> Проблемы и перспективы оценки интеллектуального капитала .....	21
<b>Бальнин И.В.</b> Страхование гражданской ответственности в Российской Федерации в 2012 и 2013 годах .....	24
<b>Барнинова Т.Ю.</b> Методология исследования оценки трудового потенциала работников: от общих подходов к частным методикам .....	32
<b>Ботоев В.В.</b> К вопросу о малом бизнесе в России .....	38
<b>Бровко П.М.</b> Совершенствование механизма управления технологическим развитием как основа повышения экономической эффективности вертолестроения .....	40
<b>Брусникина А.Е.</b> Влияние санкций Запада на экономику России .....	44
<b>Варпаева И.А.</b> Государственная поддержка инвестиционной и инновационной деятельности (на примере Нижегородской области) .....	49
<b>Волошина М.А.</b> Государственный внутренний долг: положительные и отрицательные стороны .....	55
<b>Гагошидзе Т.Д.</b> Роль маркетинговой стратегии муниципалитетов в социально-экономическом развитии РФ .....	59
<b>Гатина Н.В., Харитонов В.В.</b> Влияние «зеленой экономики» на уровень здоровья населения и экологию РФ .....	64
<b>Говорухина Е.А., Ультан С.И.</b> Экономическая эффективность и результативность деятельности промышленного предприятия: теоретический аспект .....	68
<b>Гуляева Е.В.</b> Управленческие инструменты устранения и предотвращения кризисных явлений в экономике .....	75
<b>Давыдок А.В.</b> Важнейшие аспекты при создании положительного имиджа государственного служащего в России: анализ современных тенденций .....	78
<b>Деребизова М.В.</b> Тенденции развития малого бизнеса на региональном уровне при реализации государственных программ поддержки .....	84
<b>Джаббарзаде М.</b> Создание промышленных парков как важный фактор экономического развития региона .....	89
<b>Драгунова И.А., Беззубко Л.В.</b> Инвестиции для модернизации ЖКХ .....	94
<b>Ершова Е.В.</b> Кризисные явления на валютном рынке России и их влияние на макроэкономическую ситуацию в стране .....	98
<b>Захарюта А.А.</b> Федеральная контрактная система и ее роль в повышении эффективности государственных закупок в России .....	101
<b>Иватович К.А., Лукашенко К.О.</b> Жизненные практики горожан как фактор управления развитием урбанистической системы .....	107
<b>Квиндт Б.В.</b> Венчурное предпринимательство: проблемы и перспективы развития .....	111

<b>Колпаков В.В.</b> Инновационный потенциал и проблемы развития науки в России .....	116
<b>Косых В.В.</b> Теория человеческого капитала Г. Беккера .....	119
<b>Коткова Ю.А., Дубина И.Н.</b> Деловая игра как инструмент разработки стратегии коммерциализации научно-технических разработок вуза .....	123
<b>Кравченко А.Л.</b> Трудовая мобильность и проблемы ее развития .....	128
<b>Кришина Т.В.</b> Исследование приоритетных проектов на основе государственно-частного партнерства и их влияние на развитие Волгоградской области .....	133
<b>Кудяков А.В.</b> Институциональные основы рыночных отношений .....	139
<b>Кузнецова А.А.</b> Формирование национальной платежной системы как стратегическое направление построения независимой экономики .....	143
<b>Лавриненко А.О.</b> Методы оптимизации расходов муниципальных бюджетов .....	146
<b>Лама М.К.</b> Развитие транспортно-логистической инфраструктуры как основа повышения конкурентоспособности региона (на примере Республики Тыва) .....	150
<b>Левков К.В.</b> Место и роль таможенных органов в обеспечении экономической безопасности Российской Федерации .....	154
<b>Lisnyak A.A.</b> State Support of the Cluster-based Development Programs: Russian and Foreign Experience .....	158
<b>Лихачев Н.В., Соколов А.П.</b> Виды государственно-частного партнерства при реализации стратегических планов региона .....	162
<b>Локтева А.О.</b> Сравнение пенсионных систем России и Германии .....	167
<b>Макарова И.А.</b> Экологическая и фискальная эффективность платы за негативное воздействие на окружающую среду .....	172
<b>Манько А.И.</b> Повышение эффективности использования сельскохозяйственных земель на основе кадастровой оценки .....	180
<b>Мельник Д.М.</b> Проблемы пенсионного обеспечения Российской Федерации .....	183
<b>Минтасов Д.Г.</b> Транспортно-логистическая система Республики Бурятия: анализ состояния и направления развития .....	187
<b>Мушников Л.Л.</b> Роль спортивной индустрии в современной экономической среде .....	191
<b>Нархова В.Д., Наседкина К.Ю.</b> Борьба с фирмами-однодневками .....	195
<b>Немцев А.М.</b> Некоторые аспекты стимулирования инновационной деятельности частного сектора экономики государством .....	200
<b>Никитчук А.А.</b> Процесс формирования конкурентоспособности специалиста в современных социально-экономических условиях .....	208
<b>Орлова Е.А.</b> Проблемы применения имиджевых инструментов в малых городах России на примере города Гурьевска .....	211
<b>Петрова О.Ю.</b> Сегментирование рынков труда .....	214
<b>Полуйкова А.С.</b> Модернизация предпринимательской среды в России как ключевой фактор привлечения иностранного капитала .....	218
<b>Полухина О.А.</b> Рынок ИТ-услуг: понятие и специфика .....	225
<b>Пузина Н.В.</b> Анализ изобретательской активности в Омской области .....	228
<b>Разумова А.Н., Яковлева Н.Ф.</b> Франчайзинг как развивающийся вид бизнеса .....	233
<b>Рассказов Д.А.</b> Нормативно-правовые основы создания Международного финансового центра в Москве .....	237
<b>Роганская Н.И.</b> Статистический анализ объема и динамики валового регионального продукта Омской области .....	244

<b>Северцова Т.В.</b> Прогул как основание для расторжения трудового договора по инициативе нанимателя (по законодательству Республики Беларусь и Российской Федерации) .....	248
<b>Скрипко А.А., Соколов А.П.</b> Инвестиционная привлекательность Вологодской области .....	254
<b>Сорокина И.А.</b> Основные проблемы управления государственным долгом Российской Федерации .....	259
<b>Стенина А.И.</b> Миграция населения и ее региональные особенности .....	264
<b>Степаненко К.С., Ультан С.И.</b> Сущность туризма, основные туроператоры и факторы, влияющие на туристскую отрасль в России .....	268
<b>Степанова А.М.</b> Совершенствование государственного управления на региональном уровне .....	276
<b>Стрелкова Ю.В.</b> Тенденции изменения государственного долга России .....	282
<b>Сулаев В.В., Зайцев А.А.</b> Влияние финансового кризиса на экономическую безопасность государства на примере нефтегазового сектора и обрабатывающей промышленности .....	287
<b>Сумина Е.В.</b> Инновационное развитие региона в условиях реиндустриализации .....	289
<b>Суркова Е.И.</b> Развитие экологического туризма в Томской области: проблемы и пути решения .....	296
<b>Танербергенова Г.И.</b> Причины и последствия девальвации рубля .....	301
<b>Тихонова И.О.</b> Новые возможности рекрутинга XXI века .....	304
<b>Трифонов И.В.</b> Причины неразвитости частного медицинского сектора в России .....	308
<b>Федотова Г.В.</b> Механизмы социально-экономического развития национальной экономики .....	314
<b>Филиппова Н.В.</b> Анализ влияния завышения и занижения стоимости при оценке объекта на изменение цен на рынке жилой недвижимости .....	321
<b>Фомина Ю.А.</b> Экономические учения и институты с позиций методологии самоорганизации .....	325
<b>Kharitonova O.D.</b> Russia's economic development through the efficient use of energy .....	334
<b>Хусаинова Е.К.</b> Формирование системы бенчмаркинга как инструмента энергосберегающей деятельности для российской нефтеперерабатывающей отрасли .....	337
<b>Чилбакова М.Г.</b> Решение о размещении социальных объектов инфраструктуры, обеспечивающих качество урбанистической системы .....	342
<b>Чойжалсанова А.Ц.</b> Эволюция подходов к определению роли домашних хозяйств в экономике .....	346
<b>Чугаева И.В., Ультан С.И.</b> Instagram как тенденция развития торговли в современных условиях .....	350
<b>Шалдаева Л.И., Шутова С.В.</b> Факторы формирования инновационно-технологических кластеров в контексте международной экономической стратегии .....	353
<b>Юданова Ю.В.</b> Международная деятельность как фактор усиления научно-образовательного потенциала вуза (на материалах томских вузов) .....	357
<b>Яблочников А.М.</b> Образование в сети как накопитель человеческого капитала .....	363
<b>Яковлева Н.Ф., Разумова А.Н.</b> Перспективы «зеленых» инвестиций в России .....	368

## **Секция 2. Мировая экономика: взгляд в будущее**

<b>Брыдин Е.Г.</b> Международный менеджмент БРИКС равномерного экономического порядка .....	374
<b>Годес Н.В.</b> Оценка параметров валютно-финансовой интеграции стран Таможенного союза в Евразийский Платежный союз .....	381
<b>Давыдок А.В.</b> Прогноз развития консалтинга в России в соответствии с отечественными и мировыми тенденциями рынка .....	387
<b>Захарова Т.В., Хоу Ядань.</b> Свободные экономические зоны Китая: опыт интеграции финансовых, научно-производственных и человеческих ресурсов .....	394
<b>Карасева Е.В.</b> Зарубежный опыт утилизации попутного нефтяного газа (на примере Норвегии) .....	400
<b>Конопинска Н.В.</b> Программа «AlpineSpace» как пример имплементации политики сплочения Европейского Союза в горных регионах .....	405
<b>Kuznetsov I.O., Sosnin N.A.</b> Why Apple costs more than Russian stock market .....	412
<b>Левченко А.Е.</b> Подход к управлению государственным долгом: опыт Японии .....	415
<b>Лесовский Е.В.</b> Анализ государственного долга стран Евросоюза .....	417
<b>Ремская К.А.</b> Динамика мировых цен на нефть в современных условиях и факторы, влияющие на нее .....	421
<b>Спаскова Л.А.</b> Роль СДР в мировой валютной системе .....	429
<b>Суденок Е.П.</b> Решоринг как инструмент промышленной политики развитых стран .....	434
<b>Титова А.А.</b> China's role in the global market .....	438
<b>Трифонов И.И.</b> Укрепление внешнеэкономических связей стран Восточной Азии как основа для развития валютно-финансовых отношений в регионе .....	441
<b>Шалдаева Л.И.</b> Экспортное финансирование в мировой практике: формы, их преимущества и недостатки .....	449
<b>Шутова С.В.</b> Тенденции развития потенциала объектов интеллектуальной собственности: мировой опыт .....	456

## **Секция 3. Актуальные проблемы аграрной науки**

<b>Аббасов Т.А.</b> Основные направления инновационного аграрного сектора в Нахчыванской Автономной Республике (Азербайджанская Республика) .....	461
<b>Аннамурадова Г.М.</b> Земельная реформа 1861 г. в Беларуси .....	468
<b>Багиров М.</b> Продуктовая стратегия в аграрной сфере: реализация традиционных и переход на производство (сбыт) новых товаров .....	475
<b>Баталов Х.Р., Соколов А.П.</b> Итоги реализации госпрограммы АПК по отрасли растениеводства .....	483
<b>Баталов Х.Р., Соколов А.П.</b> Итоги реализации госпрограммы АПК по отрасли животноводства .....	487
<b>Борисова И.Д.</b> Современные проблемы аграрного сектора Республики Бурятия .....	492
<b>Васильев В.В.</b> Современное состояние и перспективы выращивания брусничных растений в Республике Беларусь .....	494
<b>Гуз М.С., Соколов А.П.</b> Формирование новой аграрной политики в современных условиях .....	498
<b>Дадаев Е.С., Князева К.А.</b> Анализ рынка замороженных полуфабрикатов г. Томска: существующая практика .....	506
<b>Зайцева Т.В.</b> Продовольственное эмбарго России: проблемы и пути решения .....	509
<b>Золотник Е.В., Соколов А.П.</b> Проблемы и перспективы развития кадрового обеспечения АПК Вологодской области .....	516

<b>Комиссарова К.Ю., Соколов А.П.</b> Трансформация во времени государственного регулирования агропромышленным комплексом страны .....	519
<b>Конон Ю.В.</b> Особенности функционирования рынка зерна в Республике Беларусь .....	524
<b>Коршунова А.И., Соколов А.П.</b> Основные особенности развития региональных аграрных отраслей России и пути их совершенствования .....	528
<b>Ли Ю.</b> Государственная поддержка агропромышленного комплекса России на современном этапе развития .....	531
<b>Мурзина Н.А.</b> Актуальные проблемы аграрной экономики Республики Бурятия ....	537
<b>Нижельская К.В.</b> Проблемы, возникающие при разработке и внедрении системы менеджмента безопасности пищевой продукции, основанной на принципах ХАССП, на малых предприятиях Приморского края .....	541
<b>Перфильев О.А.</b> Современный аграрный сектор экономики России в сравнении с развитыми странами на примере скотоводства .....	548
<b>Петухова Е.О., Соколов А.П.</b> Экономические механизмы финансового оздоровления предприятий аграрной отрасли .....	553
<b>Пушко Н.В.</b> Современное состояние оплаты труда механизаторов в сельскохозяйственных организациях Могилевской области .....	559
<b>Редчикова Н.А., Семенова А.Г.</b> Российский рынок молока: особенности развития в современных условиях .....	563
<b>Редчикова Н.А., Фомина Ю.А.</b> Устойчивое развитие сельского хозяйства .....	572
<b>Савельева А.С.</b> Импортзамещение как один из способов решения проблемы продовольственной безопасности .....	578
<b>Шафранский И.Н.</b> Повышение экономической эффективности производства сельскохозяйственных организаций Могилевской области Беларуси .....	582
<b>Щербакова Л.Н.</b> Развитие сельского хозяйства как элемента новой мировой модели развития .....	590

## ПРЕДИСЛОВИЕ

4–5 декабря 2014 года экономический факультет Томского государственного университета совместно с факультетом Иностранных языков и Биологическим институтом (кафедрой экономики и агробизнеса) провел V Юбилейную Всероссийскую научно-практическую конференцию студентов, аспирантов, молодых ученых с международным участием «Актуальные проблемы экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения». Это уже третий опыт, начиная с 2012 года, по проведению совместных межфакультетских конференций в Томском государственном университете. В 2014 году к сотрудничеству ЭФ и ФИЯ присоединился Биологический институт, продолжив практику междисциплинарных исследований, столь актуальных сегодня.

Основными научными направлениями конференции стали: социально-экономическая система России как объект междисциплинарных исследований, макроэкономическая политика: экономическая эффективность или социальная справедливость, аграрная экономика в контексте глобальных тенденций, налоговая политика и налоговое регулирование, социокультурные и гуманитарные аспекты и ограничения модернизации экономики России, развитие экономики и менеджмента в новой глобальной среде, мировая экономика и интеграционные процессы, стратегический менеджмент и конкурентные стратегии российских компаний на национальном и глобальном рынках, управление человеческими ресурсами, корпоративное управление и корпоративные финансы, деловые коммуникации и деловое общение, лингвистические аспекты в развитии глобальной экономики.

В конференции приняли участие более 250 человек из вузов Томска, Новосибирска, Алтайского края, Кемерово, Иркутска, Омска, Улан-Удэ, Владивостока, Екатеринбурга, Нижнего Новгорода, Волгограда, Рязани, Москвы, Санкт-Петербурга и других городов, а также вузов Украины, Республики Беларусь, Азербайджана, Польши и США.

С пленарными докладами выступили – Фомина Юлия Андреевна, канд. экон. наук, доцент, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского (Экономические учения и институты с позиций методологии самоорганизации); Смокотин Владимир Михайлович, д-р философских наук, профессор, Томский государственный университет (The Globalization of the World Economy and the Rise of English as the Global Language); Гаммершмидт Ирина Александровна, канд. экон. наук, Администрация Томской области (Социально-экономическое развитие Томской области: состояние и направления развития); Земцов Анатолий Ана-

тольевич, д-р экон. наук, профессор, Томский государственный университет (Самоменеджмент домохозяйств: инструментальный подход); Jean Kollantai, MSW Senior Lecturer, Philosophy Faculty, Affiliate Professor, University of Alaska Anchorage, USA (Writing and Speaking for International Communication); Каз Евгения Михайловна, аспирантка, Томский государственный университет (Лояльность персонала и пути совершенствования взаимоотношений с клиентами).

В рамках конференции работало семь секций, а также была проведена деловая игра «Земельный аукцион», руководитель проекта Пылаев Игорь, аспирант кафедры системного менеджмента и экономики предпринимательства ЭФ. В рамках секции 3 «Актуальные проблемы аграрной науки» прошла викторина «Узнаваемый бренд», подготовленной студентами кафедры экономики и агробизнеса БИ ТГУ под руководством канд. экон. наук, заведующей кафедрой Редчиковой Наталии Александровны.

В настоящем сборнике опубликованы статьи в авторской редакции по итогам проведенной конференции.

В первом томе представлены статьи по результатам работы первых трех секций.

Оргкомитет конференции и редакционная коллегия сборника благодарят всех участников и авторов за проявленный интерес, желают новых творческих успехов и приглашают к дальнейшему сотрудничеству!

Отзывы и рецензии присылать по адресу: 634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, 12-й корпус Томского государственного университета, 217 ауд.; тел. (382-2) 78-37-66.

# СЕКЦИЯ 1. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

## Кластерный подход на примере Томской области

*Абушахманова Юлия Вячеславовна*  
Томский политехнический университет  
a.layma.u@mail.ru

Согласно теории кластеров, определенные виды деятельности имеют свойство концентрироваться в определенных географических границах, где для данного вида бизнеса существуют наиболее благоприятные условия. Для кластеров Томской области к таким условиям относятся: присутствие сильных научно-исследовательских и образовательных учреждений, сформировавшийся в городе уникальный социальный капитал, доля инновационных предприятий (12,9% от всех крупных и средних организаций). По мнению экспертов, кластеры помогут России освободиться от нефтяной зависимости, концентрируя внимание на потенциалах регионов. В группу приоритетных направлений кластеризации входит: фармацевтика, биотехнологии, информационные технологии и атомная энергетика.

Согласно концепции социально-экономического развития России до 2020г. кластеры - новая модель пространственного развития.

Термин «кластер» - группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [1]. Впервые был упомянут М.Портером в 1990 г., и с тех пор мало изменился. Другие исследователи пытались видоизменить его, но суть всегда оставалась прежней.

Кластер — это система, система самоорганизующаяся, и имеющая свои отличительные особенности:

- 1) географическая концентрация;
- 2) специализация;
- 3) конкуренция и кооперация;
- 4) кластер включает проекты, соответствующие направлению кластера, и несет затраты в соотношении с предполагаемым эффектом от реализации этих проектов;

5) отражает синергетический эффект, как результат объединения участников;

6) наличие у территории базирования кластера конкурентных преимуществ.

Кластер как форма объединения подчиняется так называемому закону тройной спирали: бизнес - наука - государство, и для каждого элемента дает свои преимущества.

Преимущества для компании:

1) снижение затрат на исследования и доступ к разработкам;

2) конкурентная борьба участников и возможность сопоставлять достигнутые результаты с соседями;

3) масштабный маркетинг (инновационные выставки, форумы, площадки, совместные журналы, листовки);

4) улучшение репутации региона;

5) вид малых и средних предприятий в деловой среде.

Преимущества для области:

1) повышение инвестиционной привлекательности Томска для отечественных и зарубежных инвесторов;

2) увеличение доли производства инновационной продукции в ВРП (валовой региональный продукт) Томской области;

3) рабочие места;

4) репутация.

Современная ситуация в экономике задала приоритетные направления развития России, пытаясь переориентировать страну с сырьевого направления на биотехнологии, фармацевтику, информационные технологии, атомную энергетику. Поэтому в 2012 г. по итогам всероссийского конкурса по отбору пилотных кластерных проектов, два кластера Томской области: 1) Фармацевтика и медицинская техника; 2) Информационные технологии выиграли финансирование в размере 5 млрд. рублей, начиная с 2013 года, на дальнейшее развитие. Критериями отбора служили экономические показатели, среди которых основным был «объем и доля инновационной продукции»: для фармацевтики 5,4 млрд. рублей/35%; для ИТ 2,5 млрд. рублей/50%. А также осуществляемые проекты и результаты.

Наряду с вышеперечисленными кластерами на территории Томской области сейчас действуют и другие:

1. Лесной кластер;

2. Твердотельная СВЧ электроника;

3. Фторидные технологии;

4. Северский-промышленный кластер.

Все они находятся на стадии ожидания и не пока не дают положительный эффект. Были выделены следующие причины такой ситуации:

- 1) отсутствие четкого понимания участниками целей и задач кластера;
- 2) состав участников не отсортирован;
- 3) низкая вовлеченность предприятий в ознакомительные мероприятия;
- 4) устойчивая настроенность предпринимателей на ведение дел в одиночку и не знание позитивного опыта функционирования кластеров;
- 5) проблемы с крупными предприятиями, которые в перспективе должны стать ядром (якорем).

Кластерный подход имеет много положительных сторон, но, как и любая методология развития имеет свои недостатки. Такие как:

- 1) множественность типологий кластеров;
- 2) образование большинства кластеров «сверху», когда нормой считается «снизу»;
- 3) отсутствие доверия бизнеса к государству;
- 4) непредсказуемые «правила игры».

В то же время, есть проблема злоупотребления кластерным подходом, когда эту форму пытаются применить к любому промышленному объединению, ведь это модно, привлекает внимание инвестиций, властей и т.п.

Теория кластеров гласит, что определенная деятельность имеет свойство концентрироваться в определенных географических границах, где для данного вида бизнеса существуют наиболее благоприятные условия[2]. К таким условиям, в случае кластеров Томск, можно отнести присутствие сильных научно-исследовательских и образовательных учреждений, сформировавшийся в городе уникальный социальный капитал, доля инновационных предприятий - 12,9% всех крупных и средних организаций. Кластер обладает чертой притягивать новых участников, адаптируя малый и средний бизнес под региональные особенности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. – М.: Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Марков Л.С. Теоретико-методологические основы кластерного подхода в экономике: автореф. дис. на соиск.уч. ст. доктора эк. наук (25.04.14) / Марков Леонид Сергеевич; Институте экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук (ИЭОПП СО РАН). - Новосибирск, 2014. 46 с.
3. Центр кластерного развития [Электронный ресурс]  
URL: [http://www.innoclusters.ru/ru/o\\_cjenti](http://www.innoclusters.ru/ru/o_cjenti) (дата обращения 15.11.2014)

## **Основные пути совершенствования государственно-региональной политики в Российской Федерации**

*Аксенова Анна Викторовна*

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал)  
anna2123@list.ru

В настоящее время на территории Российской Федерации наблюдаются существенные межтерриториальные различия в обеспеченности объектами социальной инфраструктуры, уровне экономического развития, а также в инвестиционных возможностях общественного и частного сектора. В связи с этим основной функцией федеральной политики становится выравнивание условий с целью обеспечения экономического роста на всей территории страны.

Появление значительного числа противоречий в региональном развитии Российской Федерации обуславливает актуальность данной темы. Следует отметить, что данную проблему необходимо преодолеть в ближайшем будущем, а этому в значительной мере будет способствовать разработка и реализация федеральных целевых программ (ФЦП) социально-экономического развития регионов.

С целью преодоления существующих проблем региональной политики, следует обратиться к сущности основных понятий. Государственная региональная политика (ГРП) представляет собой систему ценностей и целей, государственно-управленческих мер (решений и иных действий), которые предусмотрены нормативными правовыми актами, программами и иными документами и направлены на региональное развитие [5].

Сам регион представляет собой часть территории Российской Федерации, содержащей определенный социальный, экономический, инфраструктурный, природный, демографический и культурно-исторический потенциал государства, находящейся в ведении соответствующих органов государственной власти одного или нескольких субъектов Российской Федерации либо органов местного самоуправления [1, ст. 2].

Под региональным развитием понимается согласованная друг с другом изменчивость региональных показателей, которые характеризуют социально-экономическое состояние региона [2].

В современных экономических условиях страны с развитой рыночной экономикой испытывают необходимость в региональной политике. Это обусловлено тем, что рыночная экономика неизбежно увеличивает различия между районами страны по уровню жизни населения и уровню их

хозяйственного развития. В данных условиях частный капитал стремится делать инвестиции, прежде всего, в самых передовых районах, где отдача на капитал выше, устойчивее, избегая вложений в отсталые районы, с их скудными ресурсами, малоквалифицированной рабочей силой или плохим экономико-географическим положением (таковы обычно главные причины подобной отсталости). Данный фактор может вести к политической напряженности, нарушению принятых в стране правил территориальной справедливости, и таким образом сама целостность государства может оказаться под угрозой. Исходя из этого, государственными органами должны быть приняты необходимые меры по недопущению слишком сильных различий такого рода. В РФ необходимо управлять региональным развитием страны на основе продуманной программы действий государства. Региональная проблема ничуть не меньше достойна государственного программирования, чем оборонная политика, хозяйственная или иная другая, но, однако, пока она не попала в основные приоритеты государства [3].

На сегодняшний день можно выделить несколько основных проблем ГРП: во-первых, значительные противоречия в интересах между районами, между страной и районом, между страной и всеми районами. Во-вторых – неравенство регионов и их разнообразие (разнородность ресурсов, особенность районов), что приводит к значительным противоречиям и повышает уровень политической напряженности.

Однако, при эффективном государственном управлении, а также путем внедрения программ социально-экономического развития регионов, данные противоречия могут быть устранены. При создании благоприятных условий для экономического роста, должны учитываться особенности каждого отдельно взятого региона, тогда будут достигнуты условия взаимовыгодного дополнения в рамках внутристранового территориального развития[6].

Проблемы регионального развития можно будет преодолеть путем разработки комплекса мер по их усовершенствованию.

Для начала следует отметить, что одним из важнейших направлений в области региональной политики современной России является развитие социально-экономической сферы жизни общества, чему в настоящее время уделяется большое внимание со стороны всех уровней власти.

Для того чтобы преодолеть имеющиеся в развитии региона проблемы для начала следует повысить эффективность использования бюджетных средств. Цель – ориентация на четко просчитанную возвратность средств, а также экономически и социально ощутимый эффект. Отсюда, необходимым становится устойчивое увеличение доходной базы, что позволит

гарантированно исполнять все обязательства (меры по увеличению числа налогоплательщиков и максимальное участие в ФЦП).

В регионах должно присутствовать равенство всех инвесторов, что означает поддержку широкого круга инвесторов и предпринимателей. Для этого необходимо снизить долю принятых законов, направленных на создание благ для отдельных предприятий. Основной задачей будет рост числа налогоплательщиков: крупных, средних и мелких, а не выдача персональных преференций. Создание благоприятного климата для инвесторов и предпринимателей – также важнейший аспект совершенствования ГРП. На сегодняшний день уже не достаточно привлечь инвесторов. Следует сделать все возможное, чтобы бизнес не ушел из региона, а, наоборот, остался и продолжал развиваться именно на данной территории.

Помимо этого, важный аспект – исполнение долговых обязательств. Сбалансированность бюджета региона позволит высвободить ресурсы, которые уходят на обслуживание госдолга. Самим долгом нужно грамотно управлять, плавно снижая его долю в бюджете. Процесс использования заемных средств и кредитных обязательств должен быть продуман и управляем таким образом, чтобы бюджет нес минимальную нагрузку.

Необходимо оптимизировать систему управления государственной и муниципальной собственностью – в первую очередь сократить неэффективные излишние активы, а также учреждения. Конечная цель – создание условий для притока инвестиций и организация здоровой конкуренции в экономике.

Также следует повысить степень открытости органов власти. Взаимодействие органов власти с жителями регионов должно стать максимально быстрым, эффективным и прозрачным, с четко определенными результатами по всем социальным программам, принятым на федеральном уровне Президентом страны и Правительством.

Необходимо сбалансировать развитие в некоторых регионах агропромышленного комплекса и сельских территорий. Этого можно достичь путем реализации высокотехнологичных проектов, а также не только оказывать поддержку мини-производствам, но и создавать новые крупные предприятия.

И наконец, усовершенствовать ГРП можно будет путем повышения привлекательности региона и улучшения уровня жизни людей. Сюда входит хорошая работа, достойная зарплата, качественное жилье, и коммунальные услуги, развитая современная социальная сфера, доступная инфраструктура отдыха, которая отвечает запросам людей.

Следует повысить заработную плату работникам в сфере образования, здравоохранения и предоставления социальных услуг, усовершенство-

вать транспортную сеть и связь. В целях повышения уровня рождаемости населения необходимо повысить доступность приобретения жилья для молодых семей и минимальный уровень заработной платы.

Таким образом, применение на практике вышеуказанных направлений по усовершенствованию региональной политики РФ будет способствовать устойчивому экономическому росту, сглаживанию межтерриториальных различий в обеспеченности объектами социальной инфраструктуры, инвестиционных возможностях, а также будет способствовать снижению уровня политической напряженности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Законопроект «Об основах организации разработки и реализации государственной региональной политики Российской Федерации»// Справочно-правовая система «Консультант Плюс» – 2014.
2. Проект федерального закона «Об основах государственной региональной политики, порядке ее разработки и реализации» // Справочно-правовая система «ГАРАНТ».
3. Видяпин, В.И. Региональная экономика: учебник, М.В. Степанов. – М.: Инфра-М, 2009. – 685 с.
4. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики: учеб. пособие, М.: ГУ ВШЭ, 2011. – 495 с.
5. Коваленко, Е.Г. Региональная экономика и управление: Учеб. пособие, М.: СПб.: Питер, 2005. – 288 с.
6. Пикулькин, А.В. Система государственного управления: учеб. пособие, М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 639 с.
7. Швецов, А.Н. Совершенствование региональной политики: Концепции и практика, М.: КРАСАНД, 2011. – 320 с.
8. Алаев, Э.Б. В поисках разумной региональной политики// Федерализм. – 2002. – № 2. С. 79-94.

## **Развитие туристского потенциала в экономике муниципального образования (на примере города Омска)**

*Асламова Ксения Витальевна*  
Омский государственный институт сервиса  
[ksenia.vit@bk.ru](mailto:ksenia.vit@bk.ru)

Крупные города всегда становились предметом пристального внимания туристов и инвесторов, остающихся потенциальными поставщиками финансовых ресурсов в местный бюджет, который у большинства муниципальных образований является дефицитным. Трудно найти два муни-

ципальных образования с одинаковыми проблемами, но в большинстве случаев выход из этих проблем один – это повышение привлекательности территории, формирование ее благоприятного имиджа.

В современной литературе представлено множество трактовок понятия «имидж территории (города)».

В работах Н.М. Залузой указано, что имидж города – это разноплановый, эмоционально окрашенный, искусственно создаваемый образ, который складывается в сознании людей [2, С. 17].

Формирование и изменение имиджа города происходит посредством имиджевой политики, проявляющейся в планировании развития города и пропаганде разных сторон его жизнедеятельности, качества продукции и услуг, истории и традиций, ярких проявлений сотрудничества с другими городами, регионами и странами. Имидж города складывается из тех сторон жизнедеятельности, которые субъекты в состоянии изменить. Особое значение при этом имеет использование коммуникационных мероприятий (выставок, ярмарок, интернет и т.п.).

Интернет оказал и продолжает оказывать очень сильное влияние на формирование имиджа города и развитие мирового информационного сообщества. Как социальное явление Интернет - глобальное средство коммуникаций, обеспечивающее размещению на сайте о городе текстовой, графической, аудио- и видеoinформацией и доступ к онлайнным службам без территориальных и национальных границ. Одной из возможностей Интернета является формирование эффективного городского имиджа [3, С. 85].

Туризм является одной из главных и наиболее динамически развивающихся областей экономики и за быстрые темпы он признан экономическим феноменом столетия. Виртуальное обслуживание является частью туристской услуги, оказываемой с целью удовлетворения потребности человека в получении и углублении знаний о каком-либо городе или стране. Новые информационные технологии значительно расширяют возможности использования информационных ресурсов в различных отраслях экономики, туризме. Проект обосновывает важность приобщения людей к миру красоты города, его достопримечательностям и туристскому потенциалу.

Было проведено исследование, изучающее востребованность сайта о туристском потенциале города Омска среди жителей, гостей, работников туристских агентств и официальных учреждениях Омска.

На сегодняшний день отсутствуют сайты о городе Омске, на которых тематически были бы представлены достопримечательности города и его туристский потенциал. Разработанный сайт является единственным в

Омске, так как он содержит уникальную структуру и идею. Публикующиеся материалы служат для углубления знаний о городе. На сайте опубликованы изображения города, видеоматериалы и информация об Омске. На сайте всегда можно найти много нового, интересного, так как информация всегда обновляется.

Материалы проекта были апробированы на научных конференциях, имеет научные публикации в сборниках, были получены сертификаты, дипломы.

Результаты, полученные нами в ходе исследования, касающиеся востребованности сайта среди жителей и гостей города, необходимы для работы туристических агентств и гостиниц. Сайт может использоваться как визитная карточка города Омска в целях привлечения туристов. Информация на сайте также полезна для студентов и преподавателей.

В разработанную концепцию сайта входит:

1 страница. «Главная»

Приветствие посетителей сайта.

2 страница. «О нас»

Содержит информацию об авторе проекта.

3 страница. «О городе»

Содержит информацию, касающуюся возникновения города и год его основания.

4 страница. «Туристский потенциал города Омска»

Размещены сведения о том, что Омск обладает большим потенциалом для развития туризма. Разнообразие ландшафтов и особенности омского климата создают возможности для основных направлений туризма: оздоровительного, познавательного, спортивного.

5 страница. «Культурный Омск»

Информирует о том, что культурное пространство Омска как его административного центра формировалось на протяжении почти трех веков.

6 страница. «Театры и музеи Омска»

Перечислены наиболее известные театры и музеи города.

7 Страница. «Религиозный Омск»

Говорится о том, что сегодня соборы стали одними из ярчайших достопримечательностей, роскошным украшением Омска, центром религиозной жизни города.

8 страница. «Природоведческие объекты города Омска»

Информирует о том, что в нашем городе 3 крупных парка с действующими аттракционами: Советский, Зеленый остров и парк 30-Летия ВЛКСМ.

#### 9 Страница. «Спортивный город Омск»

Размещена информация о развитии физической культуры и спорта региона, что является одним из приоритетных направлений муниципальной политики. Омск, бесспорно, остается одними из самых спортивных городов страны. Здесь же перечислены наиболее крупные спортивные учреждения.

#### 10 страница. «Видео и галерея Омска»

На странице размещены видеоролики города и фотогалерея города.

#### 11 страница. «Справочное»

Здесь находится вся необходимая информация об автовокзале, аэропорте, железнодорожном вокзале и речном вокзале.

#### 12 страница. «Размещение»

Размещена вся необходимая информация для приезжих туристов, а также представлена сравнительная ценовая политика.

#### 13 страница. «Достопримечательности»

Кратко описаны достопримечательности города, а именно – в центральной части города сосредоточено 130 памятников архитектуры. Самой крупной из них является Омская крепость, включающая в себя Тарские и Тобольские ворота.

#### 14 страница «Омские фонтаны»

Содержит информацию, что в Омске функционируют четыре крупных городских фонтана и около десятка других небольших фонтанов, которые находятся на балансе управляющих компаний.

#### 15 страница. «Омские скульптуры»

Перечислены наиболее известные скульптуры.

Данный сайт необходимо внедрить, так как на нем размещена вся нужная информация о том, что посмотреть, где перекусить, где остановиться. Отзывы об отелях и авиакомпаниях, полезная информация для путешественников. Фото, интересные места и все для того, чтобы у людей возникло желание посетить город Омск. Ведь если человек приехал из другой страны, он вносит свой вклад в развитие экономики. Он покупает сувениры, ходит в музеи, кушает в кафе и ресторанах.

Существуют сайты <http://www.omsk-turinfo.ru/> Омское Прииртышье туристический портал Омской области и <http://www.omskmap.ru/> сайт, посвященный Омской области на карте, но проект концепции сайта «Туристский Омск» отличается тем, что вся информация посвящена городу, а не области и районам, также вся информация тематически поделена, а это, как преимущество, позволяет туристу сформировать представление о городе, его имидже и сократить время на изучение города.

Создание сайта об имидже г. Омска может преследовать различные цели.

Во-первых, это формирование инвестиционной привлекательности города, то есть создание позитивного отношения к городу, формирование ясных и целостных представлений о городе за счет конкретизации его образа и преодоления отрицательных стереотипов; дифференциацию от других городов, продвижение потенциальных объектов инвестирования.

Во-вторых, увеличение товарооборота и объема продаж городской продукции за счет продвижения местных производителей, а также товаров, услуг и идей, создаваемых в городе.

В-третьих, миграционная политика, заключающаяся в повышении привлекательности проживания в городе: препятствование оттоку населения из города, привлечение иногородних лиц, в т.ч. временно проживающих в городе; формирование патриотизма у населения, приверженности жителей к малой родине.

В-четвертых, привлечение туристов, если существует потенциал и в городе планируется развивать соответствующую индустрию [4, С. 28].

Следует отметить, что необходимо разграничивать понятия внутреннего и внешнего имиджа города. Внутренний имидж города – это образ, который складывается в сознании людей, проживающих на территории данного муниципалитета. Внешний имидж города – представление о территории у населения, проживающего за ее пределами.

Органам местного самоуправления необходимо осуществлять мероприятия не только для формирования положительного имиджа среди населения, но и для продвижения города. Город должен быть узнаваем, чтобы у туристов появилось желание посетить его, у инвесторов – вложить финансовые ресурсы в территорию, а у квалифицированных работников – поселиться на постоянное жительство.

В результате можно отразить на сайте имиджевые составляющие Омска:

1. В черте Омска – фаунистический заповедник "Птичья гавань";
2. Омск – город-сад, город широких площадей и проспектов, зеленых уютных парков и скверов. Город за последние годы значительно изменил свой облик, стал более современным и благоустроенным, но остался таким же зеленым. Теперь образ Омска определяют широкие магистрали, ухоженные набережные, мощные дуги мостов, связавших берега Иртыша и Оми, высокие дома-башни, впечатляющие по масштабам производственно-промышленные комплексы;
3. Омск – один из тех городов, где с большим уважением относятся к истории, это город с богатыми культурными традициями. По количеству

художественных галерей Омск является лидером среди городов азиатской части России;

4. Омск активно растет.

Таким образом, необходимо создавать вокруг г. Омска положительные информационные сведения, чтобы он стал известен общественности за пределами города, и, улучшая внутреннюю среду города, чтобы завоевать расположение и симпатию большего числа горожан.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Асламова, К. В. Разработка концепции сайта о туристском потенциале города Омска [Электронный ресурс] / – URL: [www.zabgu.ru](http://www.zabgu.ru)
2. Асламова, К. В. Разработка концепции туристского сайта [Текст] / Социально-коммуникативные вопросы современности – 2013. –17–19 с.
3. Важенина, И.С. Имидж и репутация территории как основа продвижения в конкурентной среде / И.С. Важенина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. - №6. – С. 82 – 98.
4. Визгалов, Д. Брендинг города / Д. Визгалов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2011. – 160 с.

## **Проблемы и перспективы оценки интеллектуального капитала**

*Баженова Татьяна Викторовна*

АлтГУ

[bajenova\\_tanya@mail.ru](mailto:bajenova_tanya@mail.ru)

В условиях информационной экономики большую роль в обеспечении стабильного роста бизнеса играют неосвязаемые активы, отражающие наличие у организаций новых продуктов и процессов, а так же уникальных знаний и компетенций. Интеллектуальный капитал в современных условиях – неотъемлемая часть успешного функционирования бизнеса, позволяющая создать дополнительные конкурентные преимущества.

Интерес к исследованию интеллектуального капитала обусловлен тем, что такие ресурсы дают возможность поддерживать более высокую по сравнению с конкурентами цену на продукт, занимать большую долю рынка, а так же создавать дополнительные денежные потоки, которые увеличивают капитализацию бизнеса. Вместе с тем, особые свойства интеллектуального капитала и отсутствие требований по его отражению в финансовой отчетности затрудняют его исследование.

Несмотря на то, что интеллектуальный капитал является сложным объектом для анализа и принципиально отличается от физического капитала своей нематериальной природой, его влияние на стоимость организации и благосостояние собственников весьма ощутимо. Чтобы управлять этим воздействием, иметь представление о наиболее важных компонентах интеллектуального капитала для конкретной организации и предпринимать меры по дальнейшему улучшению и развитию данного ресурса, необходимо понимать механизм его влияния на формирование конкурентных преимуществ. Важную роль в этом играет оценка интеллектуального капитала.

Существующие на сегодняшний день методы оценки интеллектуального капитала можно условно разделить на 4 группы:

- методы прямого измерения;
- методы рыночной капитализации;
- метод отдачи на активы;
- метод подсчета очков [5].

Используя метод отдачи на активы и метод рыночной капитализации, был произведен расчет стоимости интеллектуального капитала ОАО «Банк ВТБ».

Преимущество метода отдачи на активы состоит в том, что он применим для внутри- и межотраслевых сравнений, а так же тем, что он может быть использован как для публичных, так и непубличных организаций. Базой для расчета являются данные бухгалтерской отчетности (табл. 1).

Таблица 1

**Расчет стоимости интеллектуального капитала ОАО «Банк ВТБ»  
методом отдачи на активы за 2010-2013 гг.**

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Среднеотраслевая рентабельность нетто-активов, %	1,90	2,40	2,30	1,90
Средняя величина нетто-активов за год, млрд. руб.	2 399,50	3 057,19	3 724,64	4 379,70
Доход от материальных активов, млрд. руб.	45,59	73,37	85,67	83,21
Чистая прибыль, млрд. руб.	54,80	90,50	90,60	100,50
Стоимость интеллектуального капитала, млрд. руб.	9,21	17,13	4,93	17,29

Данные таблицы 1 показывают, что стоимость интеллектуального капитала ОАО «Банк ВТБ» изменялась за анализируемый период неравномерно и достигла максимальных значений в 2013 г., составив 17,29 млрд. руб.

В свою очередь, использование метода рыночной капитализации в оценке интеллектуального капитала характеризуется следующими преимуществами: во-первых, рыночная капитализация является ориентиром для акционеров и инвесторов, наиболее объективным и справедливым отражением стоимости организации, во-вторых, для анализа необходимо минимальное количество общедоступной информации (табл. 2).

Таблица 2

**Расчет стоимости интеллектуального капитала ОАО «Банк ВТБ» методом рыночной капитализации за 2010-2013 гг.**

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Балансовая стоимость ОАО «Банк ВТБ», млрд. руб.	547,7	483,9	628,8	784,6
Нематериальные активы, млрд. руб.	30,5	141,2	137,3	162,5
Рыночная капитализация, млрд. руб.	600,2	610,7	642,6	643,1
Стоимость интеллектуального капитала, млрд. руб.	52,5	126,8	13,8	-

Данные таблицы 2 позволяют сделать вывод, что в 2010-2012 гг. ОАО «Банк ВТБ» осуществлял эффективное управление интеллектуальным капиталом, выраженное в превышении рыночной стоимости банка над его балансовой оценкой. Противоположная ситуация отмечена в 2013 г., что в соответствии с данным подходом является сигналом о наличии проблем в управлении интеллектуальными ресурсами.

Несмотря на схожую динамику показателей в обоих подходах за 2010-2012 гг., в 2013 г. получены противоположные результаты: если в соответствии с методом отдачи на активы интеллектуальный капитал ОАО «Банк ВТБ» достиг наибольшего значения в 2013 г., то метод рыночной капитализации демонстрирует его неэффективное использование.

Причиной этому являются те предпосылки, на которых строятся представленные подходы. Метод отдачи на активы основан на оценке уже совершенных событий в рамках финансовой отчетности, безотносительно к потенциальным выгодам, которые несет интеллектуальный капитал. Метод рыночной капитализации базируется на показателях фондовой биржи, которые весьма нестабильны, зависят от ожидания будущих прибылей, зачастую являются лишь отражением спекуляций.

Следовательно, можно заключить, что оценка интеллектуального капитала с помощью различных методов дает противоречивые результаты, что затрудняет проведение анализа и интерпретацию полученных результатов.

Кроме того, большинство используемых на сегодняшний день подходов являются достаточно простыми, обобщенными, не раскрывающими специфику интеллектуальных ресурсов. Они используются в неизменном виде для организаций различных сфер и видов деятельности. Результаты, полученные с помощью таких методов, в большей степени выполняют роль стоимостного индикатора интеллектуального капитала, нежели инструмента управления, что затрудняет их практическое использование. Недостаточно внимания уделяется качественной стороне анализа интеллектуального капитала.

Таким образом, на сегодняшний день существует потребность в разработке строгих моделей, отражающих особенности и механизмы управления интеллектуальным капиталом, учитывающих отраслевую принадлежность организаций, что позволит превратить его в эффективный инструмент управления конкурентоспособностью.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Большакова И.А. Интеллектуальный капитал и его влияние на результаты деятельности компании // Интеллектуальный потенциал XXI века: степени познания. Новосибирск, 2014. №20. С. 144-146.
2. Волкова Т.И., Усольцев И.А. Воплощение потенциала интеллектуальных продуктов в доходные нематериальные активы предприятий // Экономический анализ: теория и практика. Москва, 2010. № 8. С. 2-10.
3. Молодчик М.А. Обоснование структурного содержания интеллектуального капитала компании в рамках ценностно-ориентированного подхода // Финансы и кредит. Москва, 2013. № 4. С. 73 - 84.
4. Устинов А.Э., Устинова Л.Н. Особенности инвестирования в интеллектуальный капитал // Финансовая аналитика: проблемы и решения. Москва, 2014. №10. С. 32-39.
5. Sveiby K.E. Methods for measuring intangible assets [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html> (дата обращения: 01.11.2014 г.).

## **Страхование гражданской ответственности в Российской Федерации в 2012 и 2013 годах**

*Балынин И.В.*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В настоящее время значение и роль страховых услуг постоянно возрастает, особенно в современных социально-экономических условиях.

В пункте 1 статьи 32.9 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» перечислены виды страхования. Так, в подпунктах 14-21 указаны виды страхования гражданской ответственности. На рисунке 1 они представлены в наглядном виде.

В таблице 1 представлены показатели по обязательному страхованию гражданской ответственности в Российской Федерации в 2012 и 2013 годы. Так, наибольшую долю в структуре страховых премий и страховых выплат по обязательному страхованию гражданской ответственности в 2013 году составляет страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств – 93,54% и 99,50% соответственно (в натуральном выражении – 134,25 млрд. руб. и 77,38 млрд. руб. соответственно). При этом по сравнению с 2012 годом наблюдается увеличение объема страховых премий по страхованию владельцев транспортных средств (+12,9 млрд. руб.) и владельцев опасных объектов за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте (+70 млн. руб.). При этом объем страховых выплат увеличился не только по двум вышеуказанным видам обязательного страхования гражданской ответственности, но и по страхованию перевозчика перед пассажиром воздушного судна.

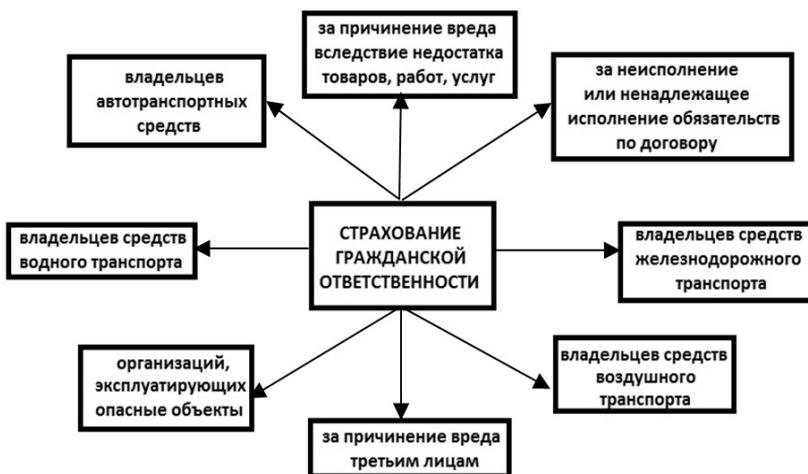


Рис. 1. Виды страхования гражданской ответственности (согласно пп.14-21 п. 1 ст. 32.9 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»)

Таблица 1

## Обязательное страхование гражданской ответственности в 2012 и 2013 годы

№ п/п	Вид ОСГО	2012				2013				Изменение, +/-			
		СП	Д	СВ	Д	СП	Д	СВ	Д	СП	Д	СВ	Д
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	В1	121,4	92,82	64,13	99,61	134,3	93,54	77,38	99,50	12,9	0,72	13,25	-0,11
2	В2	0,28	0,21	0,10	0,16	0,09	0,06	0,11	0,14	-0,19	-0,15	0,01	-0,02
3	В3	9,11	6,96	0,15	0,23	9,18	6,40	0,28	0,36	0,07	-0,56	0,13	0,13
4	Всего	130,8	100,0	64,38	100,0	143,5	100,0	77,77	100,0	12,7	x	13,39	x

**Примечание.** Данные по колонкам 3,5,7,9,11,13 приведены в млрд. руб.; по колонкам 2,4,6,8,10,12,14 – в процентах.

**Условные обозначения:** ОСГО – обязательное страхование гражданской ответственности; СП – страховые премии; СВ – страховые выплаты; Д – доля; В1 – владельцев транспортных средств; В2 - перевозчика перед пассажиром воздушного судна; В3 - владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте.

**Источник:** составлено и рассчитано автором на основании данных Центрального Банка Российской Федерации.

В таблице 2 представлены показатели по добровольному страхованию гражданской ответственности в 2012 и 2013 годы в разрезе соответствующих видов: В1 - владельцев автотранспортных средств (в т.ч. В2 - страхование, осуществляемое в рамках международной системы страхования "Зеленая карта"); В3 - владельцев средств железнодорожного транспорта; В4 - владельцев средств воздушного транспорта; В5-владельцев средств водного транспорта; В6-организаций, эксплуатирующих опасные объекты; В7-за причинение вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг; В8-за причинение вреда третьим лицам; В9-за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору.

Анализ страховых премий по добровольному страхованию гражданской ответственности в 2013 году показал, что наибольшую долю занимает страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам (43,48%), а также владельцев автотранспортных средств (25,80%).

Таблица 2

## Добровольное страхование гражданской ответственности в 2012 и 2013 годы

Вид ДСГО	2012				2013				Изменение (+/-)			
	СП	Д	СВ	Д	СП	Д	СВ	Д	СП	Д	СВ	Д
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>
B1	8,08	26,91	2,48	46,36	7,68	25,80	4,00	56,03	+0,40	+1,11	-1,52	-9,67
B2	3,09	10,29	0,26	4,86	3,49	11,74	0,43	6,02	-0,40	-1,45	-0,17	-1,16
B3	0,04	0,13	0,00	0,00	0,05	0,18	0,02	0,26	-0,01	-0,05	-0,02	-0,26
B4	2,56	8,52	0,33	6,17	2,60	8,75	0,31	4,34	-0,04	-0,23	+0,02	+1,83
B5	1,67	5,56	0,79	14,77	1,72	5,77	0,66	9,21	-0,05	-0,21	+0,13	+5,56
B6	1,79	5,96	0,19	3,55	1,97	6,61	0,35	4,91	-0,18	-0,65	-0,16	-1,36
B7	1,96	6,53	0,15	2,80	2,03	6,83	0,07	0,99	-0,07	-0,30	+0,08	+1,81
B8	12,65	42,12	1,00	18,69	12,93	43,48	1,49	20,81	-0,28	-1,36	-0,49	-2,12
B9	1,26	4,20	0,41	7,66	0,76	2,56	0,25	3,43	+0,50	+1,64	+0,16	4,23
Всего	30,0	100	5,35	100	29,75	100,0	7,14	100,0	+0,28	0,00	-1,79	0,00

**Примечание.** Данные по колонкам 3,5,7,9,11,13 приведены в млрд.руб.; по колонкам 2,4,6,8,10,12,14 – в процентах.

**Условные обозначения:** СП – страховые премии; СВ – страховые выплаты; Д – доля.

**Источник:** составлено и рассчитано автором на основании данных Центрального Банка Российской Федерации.

Анализ страховых выплат по добровольному страхованию гражданской ответственности в 2013 году выявил, что наибольшая доля приходится на выплаты по добровольному страхованию гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (56,03%). Следует отметить, что достаточно внушительна доля страхования гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам (20,81%).

Важно отметить, что в 2013 году увеличение объема страховых премий произошло по страхованию владельцев автотранспортных средств и по страхованию за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору: на 0,4 и 0,5 млрд. рублей соответственно.

В таблице 3 представлены показатели добровольного и обязательного страхования (кроме обязательного медицинского страхования) на душу населения, в руб. в 2012 и 2013 годы.

Таблица 3

**Добровольное и обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования) в 2012 и 2013 годы, в руб.**

Показатели	2012		2013		Изменение, +/-		
	СП	СВ	СП	СВ	СП	СВ	
ДС и ОС (кроме ОМС)	5673,60	2589,23	6305,36	2932,05	+631,76	+342,82	
ДС	СЖ	369,31	93,21	591,54	85,94	+222,23	-7,27
	ИСЖ	4255,33	1964,65	4558,96	2185,72	+303,63	+221,07
ОС (кроме ОМС)	ЛС	135,41	81,77	129,17	116,72	-6,24	+34,95
	СГС	913,55	449,60	1000,09	541,90	+86,54	+92,3
	ИВОС	0,00	0,00	25,61	1,77	+25,61	+1,77

**Условные обозначения.** ОС–обязательное страхование; ОМС–обязательное медицинское страхование; ДС–добровольное страхование; СЖ - страхование жизни; ИСЖ - страхование иное, чем страхование жизни; ЛС - личное страхование; СГС - страхование гражданской ответственности; ИВОС - Иные виды обязательного страхования.

**Источник:** составлено и рассчитано автором на основании данных Федеральной службы государственной статистики и Центрального банка Российской Федерации.

Проведенный анализ выявил, что объем страховых премий на душу населения в 2013 году составил 6305,36 руб., объем страховых выплат – 2932,05руб. Проведенный анализ по добровольному страхованию обнаружил, что по страхованию жизни объем страховых премий на душу населения составляет 591,54 руб., страховых выплат – 85,94 руб.; по страхованию иному, чем страхование жизни объем страховых премий - 4558,96 руб., страховых выплат – 2185,72 руб. (на душу населения)

В свою очередь, анализ страховых премий и страховых выплат по обязательному страхованию (без ОМС) выявил, что по страхованию гражданской ответственности эти показатели составляют 1000,09 руб. и 541,90 руб.

соответственно. Следует также отметить, что по личному страхованию (в составе обязательного страхования) объем страховых премий составляет 129,17 руб. на человека, страховых выплат – 116,72 руб.

При этом, важно отметить, что в 2013 году (по сравнению с 2012 годом) увеличение объема страховых премий по добровольному и обязательному страхованию произошло большими темпами, чем объема страховых выплат: +631,76 руб. и + 342,82 руб. соответственно

Рассмотрим более детально обязательное страхование гражданской ответственности. В таблице 4 представлены рассчитанные показатели страховых премий и страховых выплат на душу населения в разрезе видов страхования. Так, по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств объем страховых премий на душу населения составляет 935,48 руб., страховых выплат – 539,17 руб. В свою очередь, по обязательному страхованию гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте объем страховых премий на душу населения составляет 63,98 руб., страховых выплат – 1,94 руб.

Наконец, объем страховых премий по обязательному страхованию гражданской ответственности перевозчика перед пассажиром воздушного судна составляет 0,63 рубля (на душу населения), страховых выплат – 0,78 руб. (на душу населения). При этом, в 2013 году значительно увеличились объемы страховых премий и страховых выплат на душу населения: на 87,46 руб. и на 91,32 руб. соответственно. В целом по обязательному страхованию гражданской ответственности наблюдается увеличение страховых премий на 86,54 руб. на душу населения, а страховых выплат – на 92,3 руб. на душу населения.

Таблица 4

**Показатели обязательного страхования гражданской ответственности в 2012 и 2013 годы на душу населения, руб.**

Вид обязательного страхования гражданской ответственности	2012		2013		Изменение, +/-	
	СП	СВ	СП	СВ	СП	СВ
владельцев транспортных средств	848,02	447,85	935,48	539,17	+87,46	+91,32
перевозчика перед пассажиром воздушного судна	1,93	0,72	0,63	0,78	-1,3	+0,06
владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте	63,61	1,04	63,98	1,94	+0,37	+0,9
Всего	913,55	449,60	1000,09	541,90	+86,54	+92,3

**Условные обозначения:** СП – страховые премии; СВ – страховые выплаты.

**Источник:** составлено и рассчитано автором на основании данных Федеральной службы государственной статистики и Центрального банка Российской Федерации.

В таблице 5 представлены показатели добровольного страхования гражданской ответственности в 2012 и 2013 годы, рассчитанные на душу населения. По итогам анализа необходимо сделать вывод о том, что наибольшие значения объема страховых премий в расчете на душу населения приходится на добровольное страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам (90,13 руб. на душу населения), владельцев автотранспортных средств (53,48 руб. на человека), владельцев средств воздушного транспорта (18,14). В свою очередь, по объему страховых выплат лидирует добровольное страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (27,87 руб. на душу населения), добровольное страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам (10,35 руб. на душу населения).

Более того, в 2013 году объемы собранных страховых премий по добровольному страхованию гражданской ответственности уменьшились на 2,4 руб. на душу населения. При этом, страховые выплаты увеличились на 12,37 руб. на душу населения. Наибольшее увеличение объема собранных страховых премий обнаружено по страхованию, осуществляемое в рамках международной системы страхования "Зеленая карта" (+2,77 руб. на душу населения) и страхованию за причинение вреда третьим лицам (+1,78 руб. на душу населения). В свою очередь, наибольшее увеличение объема страховых выплат выявлено по страхованию гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (+10,58 руб. на душу населения) и причинение вреда третьим лицам (+3,35 руб. на душу населения).

Таким образом, на основании проведенного исследования следует сделать вывод о более развитом обязательном страховании гражданской ответственности по сравнению с добровольным. В процессе исследования выявлено, что наиболее развитым страхованием гражданской ответственности является страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. Так, на его долю в структуре страховых премий и страховых выплат по обязательному страхованию гражданской ответственности в 2013 году приходится 93,54% и 99,50% соответственно; по добровольному – 25,80% и 56,03% соответственно. При этом, в 2013 году как по добровольному, так и по обязательному страхованию

гражданской ответственности произошло уменьшение объема собранных страховых премий и увеличение страховых выплат.

Таблица 5

**Показатели добровольного страхования гражданской ответственности в 2012 и 2013 годы на душу населения, в руб.**

№ п/п	Вид добровольного страхования гражданской ответственности	2012		2013		Изменение	
		СП	СВ	СП	СВ	СП	СВ
1	2	3	4	5	6	7	8
1	владельцев автотранспортных средств	56,44	17,29	53,48	27,87	-2,96	+10,58
2	в т.ч. страхование, осуществляемое в рамках международной системы страхования "Зеленая карта"	21,56	1,84	24,33	3,00	+2,77	+1,16
3	владельцев средств железнодорожного транспорта	0,29	0,00	0,38	0,13	+0,09	+0,13
4	владельцев средств воздушного транспорта	17,89	2,32	18,14	2,16	+0,25	-0,16
5	владельцев средств водного транспорта	11,67	5,53	11,96	4,58	+0,29	-0,95
6	организаций, эксплуатирующих опасные объекты	12,50	1,34	13,70	2,44	+1,2	+1,1
7	за причинение вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг	13,71	1,06	14,16	0,49	+0,45	-0,57
8	за причинение вреда третьим лицам	88,35	7,00	90,13	10,35	+1,78	+3,35
9	за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору	8,83	2,84	5,31	1,71	-3,52	-1,13
10	Всего	209,67	37,37	207,27	49,74	-2,4	+12,37

**Условные обозначения.** СП – страховые премии; СВ – страховые выплаты.

**Источник:** составлено и рассчитано автором на основании данных Федеральной службы государственной статистики и Центрального банка Российской Федерации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 21.07.2014) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014).
2. Бальнин И.В. Теоретико-правовые аспекты кодификации страхового законодательства в Российской Федерации // *Paradigmatapoznání*, 2014, № 1., с. 76-78.
3. Центральный банк. – [Электронный ресурс]. URL:<http://www.cbr.ru/>

## **Методология исследования оценки трудового потенциала работников: от общих подходов к частным методикам**

*Барينو́ва Татьяна Юрьевна*  
Южный федеральный университет  
barinovatanya@gmail.com

Современная российская экономика характеризуется новым пониманием места и роли трудовых ресурсов в процессе производства и оказания услуг. В качестве ключевого фактора и движущей силы повышения конкурентоспособности и эффективности любой организации, отрасли народного хозяйства, экономики в целом рассматривается трудовой потенциал личности. Таким образом, актуальность темы исследования обусловлена существованием объективной потребности предприятий в разработке эффективного инструментария оценки наличных способностей к труду работников, а также методах выявления скрытых потенциалов носителей трудового потенциала.

В отечественной и зарубежной экономической литературе существует целое множество методов измерения трудового потенциала и подходов к его оценке, которые могут быть объединены в определенную целостную методологию исследования данной проблемы. Руководствуясь терминологическим аппаратом, методология представляет собой систему методов и подходов исследовательской деятельности, на которые опирается субъект исследования в ходе разработки и получения нового знания. Автором статьи на основе теоретического осмысления подходов к интерпретации сущности трудового потенциала (табл. 1) была сделана попытка формирования единой методологии исследования проблемы оценки трудового потенциала работников.

В рамках ресурсного подхода исследователями разрабатывались преимущественно методы количественной оценки трудового потенциала.

Например, академиком С.Г. Струмилиным был предложен натуральный метод оценки трудового потенциала, в соответствии с которым трудовой потенциал рассчитывается с точки зрения количества рабочего времени, обрабатываемого работниками предприятия при данном уровне интенсивности труда, соответственно трудовой потенциал - это произведение списочной численности работников на среднюю продолжительность трудового периода одного человека:

$$ТП = \sum Ч \times Т, \quad (1)$$

где Ч – списочная численность работников; Т – законодательно установленная величина времени работы одного человека в течение календарного периода (года, квартала, месяца).

Таблица 1

**Подходы к интерпретации сущности трудового потенциала**

Исследовательские подходы к определению трудового потенциала	Представители подхода	Основные положения теории
Ресурсный подход	В.Г. Костаков, А.А. Попов, Г.П. Сергеева, Л.С. Чижова, Л.И. Абалкин, А.Э. Котляр	Трудовой потенциал представляет собой существующие ресурсные возможности для достижения определенных целей и задач отдельного лица, группы людей или всего общества.
Факторный подход	М.И. Гольдин, Р.П. Колосова, А.С. Панкратов, Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова, Л.Н. Юдина	Трудовой потенциал - рассматриваемая на нано, микро, мезо и макроуровнях совокупная трудовая дееспособность людей, обусловленная влиянием множества факторов, условий, социально-экономических процессов.
Воспроизводственный подход	Б.М. Генкин, Н.И. Шаталова, Ю.М. Остапенко	Воспроизводство трудового потенциала представляет собой процесс непрерывного возобновления его количественных и качественных характеристик.

На макроуровне можно применить нормативно-статистический метод оценки трудового потенциала, исследованный в работах Е.С. Русановой и некоторых других авторов. Нормативно-статистический метод оценки определяет трудовой потенциал как «трудоспособное население в установленных границах трудоспособного возраста, независимо от вида занятий и деятельности, а также часть населения в нетрудоспособном возрасте, занятая в производстве» [9].

В соответствии с данным методом трудовой потенциал общества образуется из действующей и потенциальной рабочей силы, которая в силу своих физических и интеллектуальных возможностей способна произво-

дять материальные блага и услуги. Основными критериями выделения трудовых ресурсов из всего населения страны выступают возраст и состояние здоровья. Необходимо отметить, что в разных странах возрастные границы трудоспособного возраста неодинаковы, они устанавливаются действующим законодательством и обусловлены средней продолжительностью жизни, уровнем и качеством жизни населения страны, национальными особенностями, традициями и обычаями занятости. В России трудоспособный возраст у мужчин составляет 16-59 лет (включительно), у женщин трудоспособным возрастом считается 16-54 года (включительно).

Согласно факторному подходу к определению трудового потенциала методика его оценки базируется на стоимостном измерении результатов использования трудового потенциала, которые, в свою очередь, могут выступать как в виде будущих доходов индивида, так и в форме произведенной продукции или оказанных услуг.

Первая методологически корректная процедура применения результатного метода, основанного на учете доходов, источником которых предстоит выступить трудовому потенциалу, была разработана и применена в 1852 г. английским экономистом и статистиком У. Фарром. Основная идея его исследований состоит в том, что трудовой потенциал можно оценивать исходя из суммарного дохода, который предстоит получить работнику в течение всей жизни [14]. Результаты более поздних исследований, таких ученых как Л. Дублин, Э. Лотка [13], стали основой для разработки следующей формулы:

$$V0 = \sum_{x=0}^{\infty} P0,x (YxE_x - Cx)/(1+i)^x, \quad (2)$$

где  $V0$  – ценность индивида на момент рождения;  $i$  – норма процента;  $P0,x$ - вероятность дожития до возраста  $x$  лет;  $Yx$  – годовые заработки индивида в возрасте  $x$  лет;  $E_x$  – вероятность быть занятым в возрасте  $x$  лет;  $Cx$  – издержки проживания в период от  $x$  до  $x+1$  лет.

Субстанционный метод оценки трудового потенциала исходит из посылки о том, что реально и потенциально возможные результаты реализации трудового потенциала работников могут быть выражены в количестве и качестве произведенной продукции, а также оказанных услуг. В качестве критериального показателя результатов эффективного использования возможностей трудовых ресурсов отечественный экономист А.П. Егоршин предложил применять прирост национального дохода.

С экономической точки зрения результатный подход является более логичным, т. к. соответствует принятому определению любого потенциа-

ла как возможности получения чего-либо в будущем, однако на практике реализация результатного метода сталкивается со значительными методическими трудностями в области измерения влияния на трудовой потенциал значительного количества факторов.

Воспроизводственный подход к исследованию трудового потенциала предполагает производить его оценку, основываясь на совокупности издержек, связанных с формированием, распределением, использованием и развитием трудового потенциала различных уровней. Данный метод может иметь несколько путей реализации в зависимости от состава учитываемых расходов в конкретных социально-экономических условиях.

На этапе формирования трудового потенциала можно оценить исходя из кумулятивных затрат на воспроизводство трудовых ресурсов до момента их вовлечения в производственный процесс.

В 1883 г. немецкий экономист Э. Энгель сделал попытку оценить издержки родителей на содержание детей с момента зачатия до достижения ими взрослого состояния. Предложенная Э. Энгелем методика была основана на двух предпосылках:

1. Стоимость рождения ребенка будет варьироваться в зависимости от социального слоя родителей (100 марок для представителей низшего класса, 200 марок для представителей среднего класса и 300 марок для представителей высшего класса).

2. По мере увеличения возраста ребенка стоимость его содержания ежегодно увеличивается в арифметической прогрессии с шагом 10% от издержек рождения [18].

Таким образом, стоимость рождения и воспитания людей можно считать по следующей формуле:

$$Ci(x) = Coi + Coi * [x + 0,5 * k * x(x + 1)], \quad (3)$$

где  $Ci(x)$  – кумулятивные издержки содержания ребенка;  $x$  – возраст ребенка;  $i$  – социальный класс родителей;  $Coi$  – издержки рождения ребенка;  $Coik$  – шаг прогрессии.

В начале 60-х гг. XX в. появились работы, авторы которых (Т. Шульц, Ф. Махлуп) смещают основной фокус внимания с измерения издержек поддержания физического состояния индивида на измерение затрат, связанных с улучшением качественных компонент трудового потенциала (психофизиологической, квалификационной, личностной). Оценить трудовой потенциал на этапе формирования его качественных компонент возможно по уровню издержек индивида на получение общего и специального образования, на поддержание здоровья, улучшение жилищных условий, а также культурно-бытовое обслуживание.

Особое внимание требуют инвестиции носителя трудового потенциала в образование, позволяющие сформировать знания, навыки, умения, которые в будущем могут принести отдачу в виде дохода. Необходимыми предпосылками теории инвестирования является следующее:

1) люди стремятся максимизировать суммарный доход, полученный в течение всей жизни;

2) заработная плата прямо зависит от уровня полученного образования;

3) существует полнота информации о расходах на обучение и будущих доходах;

4) индивидуумы имеют одинаковый уровень способностей к обучению;

5) существует необходимый уровень благосостояния, позволяющий учиться;

6) ограничения на рынке образовательных услуг отсутствуют.

Важным моментом, который необходимо учитывать при оценке образовательных издержек, состоит в том, что в процессе получения образования индивид теряет часть дохода, который потенциально мог быть им получен, если бы вместо учебы было принято решение в пользу трудовой деятельности. Как показатели расчеты некоторых исследователей, в частности Т. Шульца в 1963 г., основную часть общей стоимости обучения составляют именно эти альтернативные издержки получения образования [17].

Этап использования характеризует непосредственное участие трудовых ресурсов в производственном процессе, соответственно, работодатель может произвести оценку трудового потенциала своих работников как с точки зрения их результатов труда (количество и качество произведенной продукции, оказанных услуг), так и путем подсчета издержек на рабочую силу. В российской практике выделяют следующие элементы затрат на рабочую силу:

- оплата за отработанное время;
- оплата за неотработанное время;
- единовременные поощрительные выплаты;
- оплата питания, жилья, топлива, включаемая в заработную плату;
- расходы по обеспечению работников жильем;
- расходы на социальную защиту работников;
- расходы на профессиональное обучение;
- расход на культурно-бытовое обслуживание;
- налоги и сборы, связанные с использованием рабочей силы;

– расходы, не отнесенные к ранее приведенным классификационным группам.

Кроме того, если выйти за рамки стоимостного метода оценки, трудовой потенциал предприятия можно измерить по величине среднегодовой продолжительности труда и среднего периода трудовой активности, фактической или нормативной оплате труда, а также уровню производительности труда.

Таким образом, можно построить структурно-логическую схему, в соответствии с которой необходимо исследовать проблему оценки и измерения трудового потенциала работников (рис. 1).



Рис. 1. Структурно-логическая схема исследования проблемы оценки трудового потенциала работников

Таким образом, в отечественной и зарубежной экономической литературе существует множество подходов и методик оценки трудового потенциала работников, что свидетельствуют о возрастающей, доминирующей роли трудовых ресурсов в социально-экономическом развитии общества. Однако все рассмотренные выше подходы и методики ограничены измерением какого-либо одного компонента трудового потенциала. В

связи с этим, возникает необходимость разработки и применения принципиально нового инструментария оценки, позволяющего рассмотреть трудовой потенциал комплексно, с точки зрения взаимосвязи различных его компонентов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики. – М., 1981. – с. 24.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда/Б.М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М.: Норма, 2007. – с. 26
3. Гольдин М.И. Актуальные проблемы развития трудового потенциала общества зрелого социализма // Вопросы философии. – 1982. - № 5. – С.3
4. Колосова Р.П. Трудовой потенциал промышленности. – М., 1987. – С. 8
5. Костаков Попов Интенсификация использования трудового потенциала // Социалистический труд. – 1982. - № 7. – С. 109 (С.61-69)
6. Одегов Ю. Г. и Никонова Т. В. Аудит и контроллинг персонала. – М.: Альфа-Пресс, 2006.
7. Остапенко Ю.М. Экономика труда: Учебное пособие. М.: ИНФА-М, 2003. - С. 31.
8. Панкратов, А.С. Управление воспроизводством трудового потенциала / А.С. Панкратов. - М.: Изд-во МГУ, 1986. - 279 с.
9. Русанова Е.С. Трудовой потенциал региона: проблемы формирования и использования: Сб. научных трудов. Свердловск: УРО АН СССР, 1990. С 144
10. Сергеева Чижова Трудовой потенциал страны. – М., 1982. – С. 3
11. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника. М., 2003, с.7
12. Юдина Л. Н. Система оценки и формирования трудового потенциала предприятия: автореф. дис. ...канд. экон. наук. – Томск, 2010.
13. Dublin L.I., Lotka A. The Money Value of Man. N.Y.: Ronald Press, 1930.
14. Farr W. Equitable Taxation of Property // Journal of Royal Statistics. 1852. Vol. 16. No. 1. P. 1–45.
15. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton: PrincetonUniversityPress, 1962 (Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966.)
16. Shultz T.W. Investment in human capital // American Economic Review. 1961. Vol. 51. No. 1. P. 1–17.
17. Schultz T.W. The Economic Value of Education. N.Y.: Columbia University Press, 1963.
18. Engel E. Der Werth des Menschen. Berlin: Verlag von Leonhard Simion, 1883.

## К вопросу о малом бизнесе в России

*Ботоев Владимир Викторович*

РЭУ им. Г.В. Плеханова

vladbotoev91@mail.ru

Малый бизнес является жизненно важным элементом рыночной экономики, способным решать различные социально-экономические задачи. Это

подтверждается опытом развитых стран, где малое предпринимательство занимает прочные позиции в развитии национальной экономики.

Важнейшими особенностями малых предприятий являются способность к ускоренному освоению инвестиций и высокая оборачиваемость оборотных средств. Еще одной характерной чертой этого сектора является активная инновационная деятельность, способствующая ускоренному развитию различных отраслей хозяйства во всех секторах экономики. Малые фирмы активизируют структурную перестройку отраслей, преодолевая монополизм в экономике, влияют на структуру цен потребительского рынка.

Малый бизнес в России обладает некоторыми отличающимися его от малого бизнеса большинства зарубежных стран особенностями и, прежде всего, неразвитостью системы самоорганизации и инфраструктуры поддержки малых предприятий, а также высокой налоговой нагрузкой.

Тренды количественного развития этого сектора экономики вызывают целый ряд вопросов. Хотя число малых предприятий в 2013 году не только не сократилось, но и даже несколько приросло по сравнению с 2012 году (2062,4 тыс. против 2003,0 тыс.), число индивидуальных предпринимателей резко сократилось. Это было связано с повышением размера фиксированных страховых взносов для индивидуальных предпринимателей.

Таким образом, государство спровоцировало отток предпринимателей из легального сектора, так как подавляющая часть самоликвидировавшихся предприятий не прекратили свою деятельность, а перешли в теневой сектор.

С одной стороны, на поддержку малого бизнеса выделяются значительные суммы (примерно 20 млрд. руб.), с другой – присутствует возрастающая налоговая нагрузка (за последние годы, по оценкам специалистов, налоги возросли в 2,5 раза); неразвитость инфраструктуры для ведения малого бизнеса и отсутствие системы воспроизводства кадров для этого рода деятельности; трудность доступа к кредитным ресурсам и к государственным подрядам.

Сложилась парадоксальная ситуация. Государство заявляет о важности малого предпринимательства, выделяет на его поддержку значительные средства, законодательно закрепляет за малым бизнесом право участия в проводимых им тендерах, а оценки специалистов да и самого бизнес-сообщества, касающиеся развития малого предпринимательства, можно обобщить одной фразой – малый бизнес в России развивается не благодаря действиям государства, а вопреки ему. Поэтому речь идет о системной ошибке в деятельности органов государственного управления.

Необходимо внести изменения в систему управления развитием малого предпринимательства в России, включая нормативно-законодательную

базу, налоговую систему, в практику привлечения малых предприятий для выполнения работ по государственному заказу, в критерии оценки эффективности деятельности органов государственного управления, на которые возложена функция регуляции процессов, определяющих динамику развития малого бизнеса.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 340 с.
2. Барский А.Б. Должны говорить правду. Росстат исследует малый бизнес// Современный предприниматель, 2011. - № 1. - С.25-32.
3. Миронов С. Малый бизнес в России // Российское предпринимательство, 2009. - № 12. - С. 4-6.
4. Сердюков В.А. Малый бизнес России // Аудит и финансовый анализ, 2010. - № 4. - С. 422 - 428.
5. Толмачев И.А. Все о малом предпринимательстве: Изд. 6-ое доп. и перераб. – Москва: «ГроссМедиа», 2011. - 211 с.

## **Совершенствование механизма управления технологическим развитием как основа повышения экономической эффективности вертолетостроения**

*Бровко Петр Михайлович*

ФГАОУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет»  
petr\_1883@mail.ru

Определяющим фактором повышения экономической эффективности предприятий машиностроительного комплекса является совершенствование системы управления их технологическим развитием. Технологическое развитие предприятий машиностроения заключается в их способности воспринимать и внедрять в практическую деятельность достижения научно-технического прогресса.

Влияние научно-технического прогресса в деятельности промышленного предприятия проявляется через развитие производительных сил (средств производства и труда) и совершенствование организационно-управленческих отношений. Развитие производительных сил заключается в материализации новых знаний в более производительном оборудовании, лучших материалах и повышении квалификации персонала, что приводит к снижению материалоёмкости, энергоёмкости, трудоёмкости

производства и повышению качества выпускаемой продукции. Совершенствование организационно-управленческих отношений заключается в соединении ресурсов системы в новые комбинации (технологии), позволяющие осуществлять отличительные действия (появление новых компетенций), что позволяет увеличить скорость освоения в производстве новых продуктов и производственных технологий.

Как отмечают многие российские и зарубежные ученые [3,4,5] способность производственной системы освоить раньше конкурентов новые продукты и технологии является определяющим фактором конкурентоспособности компаний в глобальной экономике.

Нами было проведено исследование уровня технологичности предприятий российского вертолетостроения [1,6,7]. Под уровнем технологичности понимается мера способности производственной системы к восприятию и внедрению достижений научно-технического прогресса. Сущность уровня технологичности раскрывается понятием скорости трансформации новых знаний в повышение эффективности производства. При определении уровня технологичности сопоставляются показатели технологичности сравниваемого предприятия и предприятия принятого за базу. В качестве базового предприятия было выбрано ОАО «Казанский вертолетный завод», которое характеризуется устойчивым экономическим и технологическим развитием в отрасли. Полученное значение уровня технологичности сравнивается с пороговым значением. Для оценки уровня технологичности используется шкала Харрингтона, в которой высокое значение уровня технологичности находится в пределах 0,8-1, низкое значение – от 0,2 до 0,37.

Результаты определения уровня технологичности предприятий российского вертолетостроения приведены в таблице 1.

Таблица 1

**Уровень технологичности предприятий российского вертолетостроения**

Предприятие	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод» (У-УАЗ)	0,93	0,93	0,97	0,97	0,88	<b>0,62</b>	<b>0,91</b>
3. ОАО «Ростовский вертолетный завод» 4. (Роствертол)	0,93	0,89	0,83	0,86	0,68	0,72	0,62
3. ОАО «Кумертауское авиационное производственное предприятие» (КумАПП)	0,51	0,23	0,19	0,33	0,2	<b>0,29</b>	<b>0,15</b>
4. ОАО ААК «Прогресс»	0,41	0,42	0,5	0,37	0,43	<b>0,61</b>	<b>0,45</b>

Наибольшим уровнем технологичности обладают ОАО «Казанский вертолетный завод» как базовое при сравнении предприятие, ОАО «Улан-Удэнский вертолетный завод» и ОАО «Ростовский вертолетный завод». Эти предприятия ориентируется на изготовление вертолетов марки «Ми» и приносят холдингу основную массу прибыли. Предприятия, выпускающие вертолеты марки «Ка» - ОАО ААК «Прогресс» и ОАО «Кумертауское авиационное производственное предприятие» не занимают лидирующих позиций в отрасли. ОАО «Камов» является единственным в мире производителем вертолетов соосной схемы. Потеря компетенций в изготовлении соосных машин негативно отразится на конкурентоспособности российского вертолетостроения в долгосрочной перспективе.

Повысить эффективность деятельности предприятий вертолетостроения, производящих вертолеты марки «Ка» можно путем развития их технологичности. Повышение уровня технологичности благоприятно скажется на экономических результатах деятельности предприятий. Проведенное исследование зависимости между уровнем технологичности и рентабельностью активов предприятия с помощью коэффициента корреляции ( $r$ ) при уровне значимости 0,95 выявило наличие тесной связи между данными показателями (табл. 2).

Таблица 2

**Коэффициент корреляции между уровнем технологичности и показателем рентабельности активов производственной системы**

Предприятие	$r$	$t_{расч.}$	$t_{табл.}$	Значимость
1. ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод»	0,85	9,58	2,57	Значим
2. ОАО «Ростовский вертолетный завод»	0,75	5,72	2,57	Значим
3. ОАО ААК «Прогресс»	0,86	10,2	2,57	Значим
4. ОАО «Кумертауское авиационное производственное предприятие»	0,77	5,94	2,57	Значим

Повысить эффективность предприятий вертолетостроения можно путем совершенствования механизма управления технологическим развитием, который предполагает переход на программно-целевое управление продуктовой линейкой и создание центров технологической компетенции в производственной структуре (ЦТК).

Новый механизм технологического развития включает изменение производственных структур, повышения уровня их самоорганизации, способности освоить новые знания приложить их к производственной деятельности.

Переход на новую систему управления продуктовой линейкой приведет к росту эффективности процесса внедрения в производство нового продукта, уберет функциональную разобщенность между проектантом и серийным предприятием, обеспечит поступление ликвидности для си-

стемы. Устранение разобщенности между звеньями системы даст возможность интенсивнее продвигать продукцию на рынке.

В практике российских предприятий, и вертолетостроения в частности, для обеспечения долгосрочной эффективности производственной системы в инновационной экономике предлагается переход в производственной структуре от серийных заводов к центрам технологической компетенции (ЦТК). При этом нет четкого понимания сущности и модели работы ЦТК.

Нами предлагается под центром технологической компетенции понимать не отдельное производство, а площадку, работающую на базе определенного предприятия, целью которой является создание и развитие компетенций в сфере технологий, определяющих лидирующие позиции предприятия и отрасли в долгосрочной перспективе, а также обеспечивающей внедрение новых технологий в практическую деятельность.

Центр технологической компетенции (ЦТК) создаёт условия для объединения специалистов из разных функциональных подразделений предприятия, а также из других организаций (КБ, НИИ, университетов, инжиниринговых фирм), работающих над решением проблемы внедрения новых прорывных технологий.

Центр технологической компетенции создаётся для освоения ключевых технологий. Одной из ключевых технологией, которая будет обеспечивать лидерство в новом технологическом укладе, являются CALS-технологии (ContinuousAcquisitionandLifecycleSupport - непрерывная информационная поддержка жизненного цикла изделия) [2]. Они представляют собой технологии комплексной компьютеризации сфер промышленного производства, цель которых унификация и стандартизация проектной, технологической, эксплуатационной и пр. документации промышленной продукции на всех этапах её жизненного цикла.

Использование CALS-технологий в практике производственных предприятий позволяет сократить время подготовки производства и снизить себестоимость изготовления продукции.

Проведенное исследование времени разработки технологических процессов изготовления деталей и программ для станков ЧПУ, путем опроса ведущих специалистов-технологов ОАО ААК «Прогресс» (8 человек) позволило установить, что использование электронных сервисов сократит среднее время разработки одного технологического процесса и программы для обработки детали на 10 дней. В результате снизится себестоимость продукции.

Одной из ключевых проблем внедрения новых технологий на рассматриваемом предприятии является недостаточная гибкость системы

управления, которой не создаёт достаточных стимулов для внедрения новых технологий. Создание ЦТК позволит во многом решить данную проблему. Освоение новых технологий позволит повысить рентабельность деятельности предприятий

Таким образом, совершенствование механизма управления технологическим развитием предприятий вертолетостроения благоприятно скажется на их экономическом развитии, позволит генерировать устойчивую прибыль.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бровко П.М. Оценка технологичности производственной платформы российского вертолетостроения/ П.М. Бровко// Вестник ИНЖЭКОНА. Серия Экономика, 2013 - №1 (60) – С. 319 – 322.

2. Буньков Н.Г. Современная информационная технология в создании летательного аппарата: (введение в SALS (ИПИ) – технологию): Курс лекций/Н.Г. Буньков – М.: МАИ, 2007. – 252 с.

3. Прахалад К.К., Хамел Г. Ключевая компетенция корпорации/К.К. Прахалад, Г. Хамел// Вестник С-Петербургского университета. Сер. Менеджмент.- 2003 - № 3. – С.18 – 47

4. Сухарев О.С. Экономический рост, институты и технологии/ О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2014 г. – 464 с.

5. Тис Д.Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление/Дж. Д. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник С-Петербургского университета. Сер. Менеджмент. 2003 - № 4. – С. 133 - 186

6. Якубовский Ю.В., Карастелев Б.Я., Бровко П.М. Методический аспект индикации совершенства управления высокотехнологичной производственной системой (на примере вертолетостроения)/ Ю.В. Якубовский, Б.Я. Карастелев, П.М. Бровко// Российское предпринимательство, 2013 - №15 (237) – С.123-130.

7. Якубовский Ю.В., Карастелев Б.Я. Бровко П.М. Технологии наукоёмкого производства как вектор экономического роста (на примере предприятий российского вертолетостроения)/ Ю.В. Якубовский, Б.Я. Карастелев, П.М. Бровко// Вестник Иркутского государственного технического университета, 2014 - № 5 (88) – С.215-219.

## Влияние санкций Запада на экономику России

*Брусникина Александра Евгеньевна*

Омский филиал Финансового университета при  
Правительстве Российской Федерации, г. Омск  
Alexandra\_Brusnikina@mail.ru

События на Украине и волна антироссийской политики Запада, нагнетаемая Соединёнными Штатами, поставили на повестку дня вопрос о дальнейшем развитии экономики России, а также о её способности вы-

держивать нахлынувшую волну санкций. Изначально, введение санкций расценивалось как возможность стимулирования российской экономики, однако, уже сегодня, Минфин РФ признает, что санкции против России начинают напрямую влиять на российскую экономику, и отнюдь, не в лучшую сторону.

Первые санкции против России были введены еще 6 марта 2014 года, но они имели более символический характер и были похожи больше на недружественный жест со стороны Запада, чем на реальный удар по экономике. Следующие этапы ограничений для Российской Федерации стали намного более существенными и способны нанести серьезный урон российской экономике уже в среднесрочной перспективе. Под действия санкций попали государственные чиновники, крупнейшие банки (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, ВЭБ и Россельхозбанк.), предприятия энергетической и оборонной сферы, помимо этого со стороны европейских, американских, японских, канадских и австралийских компаний было принято решение об ограничении поставок технологий, вооружения, полезных ископаемых и прочих товаров на российский рынок.

По оценкам аналитиков, в нынешних условиях по результатам 2014 года из-за санкций Россия потеряет около 23 миллиардов евро или 1,5% ВВП, а в 2015 почти 75%, что еще сильнее скажется на экономике и составит почти 5% ВВП. Важно отметить, что в таких условиях значительно замедлится приток иностранных инвестиций в Россию, 75% которых припадают на страны члены Европейского Союза.

По данным ЦБ, чистый вывоз капитала из РФ частным сектором за январь-сентябрь 2014 года увеличился до 85,2 миллиардов долларов, и с 2009 года это значение максимально. (Рис.1) Отток капитала за 9 месяцев 2014 года уже превысил на 39,7% уровень прошлого года, что связано прежде всего с плохим инвестиционным климатом, украинским кризисом и ответными шагами Запада. В случае ухудшения внешнеэкономической ситуации существуют риски усиления оттока капитала, что приведет к ослаблению рубля и, как следствие, повышению сальдо текущего счета платежного баланса.

Необходимо сказать и о состоянии финансового сектора. Так, с начала 2014 года национальная валюта в России подешевела на 17,5%. (Рис.2) Обменный курс наличного рубля к доллару США вырос с 32,65 руб. за декабрь 2013 года до 38,41 руб. за сентябрь 2014 года, что касается евро, курс поднялся с 45,5 руб. до 49,53 за тот же период. Для того, чтобы сдержать давление на российский рубль, ЦБ предпринял ряд действий, о которых будет сказано далее.

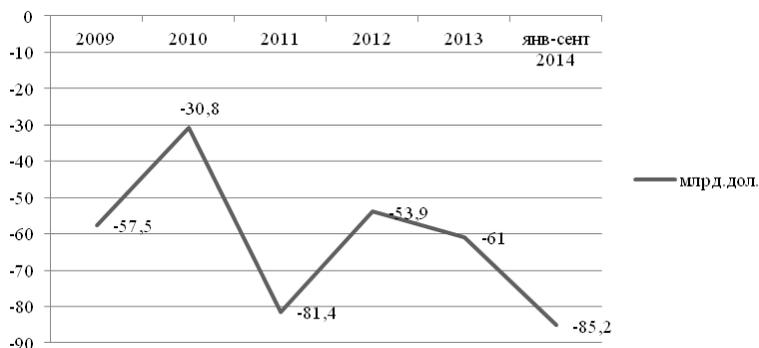


Рис. 1. Чистый отток капитала

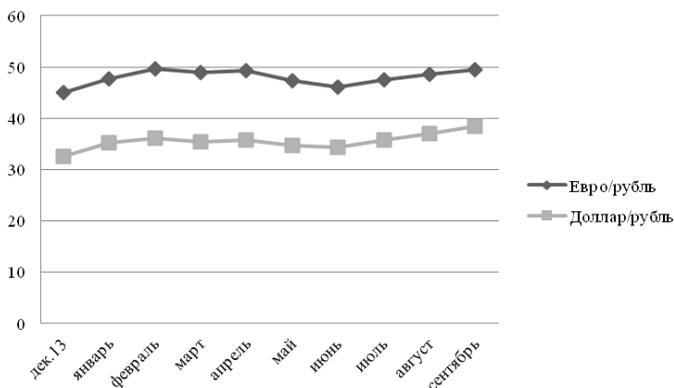


Рис. 2. Динамика валютного курса российского рубля

Кроме дестабилизации рубля, введение санкции способствовало увеличению потребительских цен. К 8 сентября годовой темп инфляции составил 7,7%, базовая инфляция в августе 2014 года выросла до 8,0%. Темп прироста цен на непродовольственные товары без учета бензина также продолжил расти, составив в августе 5,3%. Повышение годового индекса потребительских цен в августе ЦБ объясняет инфляционными рисками, связанными с усилением геополитической напряженности и введением внешнеторговых ограничений. Возникшие инфляционные риски стали причиной повышения ЦБ РФ ключевой ставки на 0,5 п.п. с апреля 2014 года до 8% годовых. Данная ставка увеличивается уже третий раз за 2014 год: в марте 2014 года ЦБ резко увеличил её с 5,5% до 7%, ставя своей це-

лю сокращение инфляции и стабилизацию курса рубля, однако, после продолжавшегося роста потребительских цен и давления на рубль, ЦБ продолжил повышение ставки. (Табл.1) В результате данных мер планируется добиться сдерживания роста потребительских цен до 6-6,5%, а в случае закрепления инфляционных ожиданий на повышенном уровне и появления угрозы превышения инфляцией целевого уровня в среднесрочной перспективе Банк России может продолжить повышение ключевой ставки.

Таблица 1

**Ключевая ставка ЦБ РФ**

Период	Ключевая ставка
28 июля 2014 г.	8,00
28 апреля 2014 г. – 27 июля 2014 г.	7,50
3 марта 2014 г. – 27 апреля 2014 г.	7,00
13 сентября 2013 г. – 2 марта 2014 г.	5,50

Также на введение санкций остро отреагировали фондовые биржи, снижаясь более чем на 200 пунктов за несколько дней. Такие резкие скачки носили временный характер и были вызваны в основном паническими настроениями. В целом с начала 2014 года индекс ММВБ просел чуть более чем на 70 пунктов (Рис.4), в свою очередь показатели РТС более песимистичны и составляют около 270 пунктов за 9 месяцев (Рис. 3).

По данным Росстата, за два квартала 2014 года самые высокие темпы роста показали финансовый сектор (однако они замедлились до 8,7% во 2 кв. 2014 г. с 12,7% в 1 кв. 2014 г.), обрабатывающая отрасль (рост здесь ускорился до 3,6% во 2 кв. 2014 г. с 2,5% в 1 кв. 2014 г.), здравоохранение (темпы роста остались прежними - 2,1% во 2 кв. 2014 г.), транспорт (рост возобновился, составив 1,4% во 2 кв. 2014 г. против снижения на 0,3% в 1 кв. 2014 г.) и сельское хозяйство (+1% во 2 кв. 2014 г. против -0,8% в 1 кв. 2014 г.).

Среди данных секторов только транспорт и обрабатывающие производства занимают значительные доли в структуре ВВП (7,2% и 13,4% соответственно), что делает их основными факторами роста в отчетном периоде. Добывающий сектор также поддержал экономический рост, так как на него приходится почти 10% в структуре ВВП, а рост здесь составил 0,8% во 2 кв. 2014 г. против сокращения на 0,8% в 1 кв. 2014 г. Оптовая и розничная торговля, доля которой в структуре ВВП равна 15,1%, вновь показала отрицательную динамику, сокра-

тившись на 2,6% во 2 кв. 2014 г против снижения на 0,8% в 1 кв. 2014 г. и тем самым показав самые низкие темпы роста среди секторов. Сектор производства и распределения газа и воды, электроэнергетики, гостинично-ресторанный бизнес, строительство и государственное управление показали отрицательный рост во 2 кв. 2014 г.

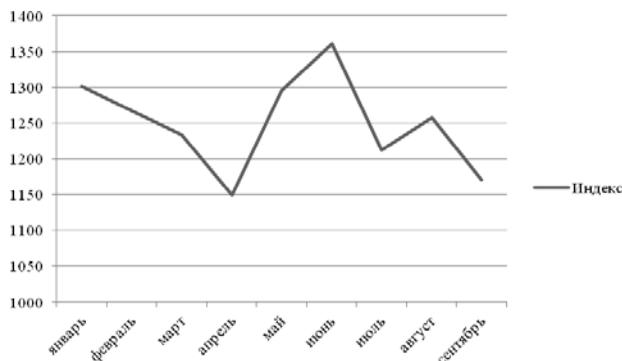


Рис. 3. График РТС в 2014 году

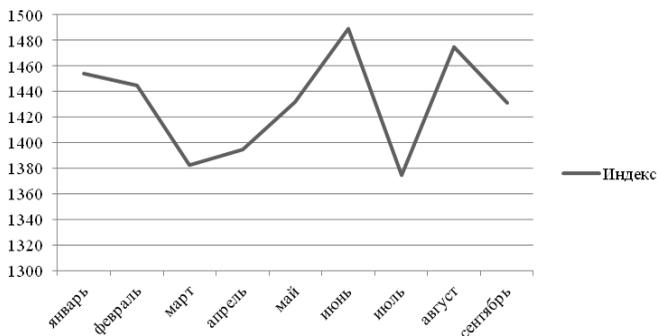


Рис. 4. График ММВБ в 2014 году

После введения санкций со стороны Запада финансовый омбудсмен Павел Медведев в своем интервью отметил, что развитие российской экономики замедлялось и до введения санкций, и теперь, по его мнению, эта тенденция продолжится и выпутаться будет нелегко. Замминистра финансов России Сергей Сторчак на бизнес-форуме «Финансирование реального сектора экономики» в Москве также заявил о серьезном косвенном влиянии санкций на экономику России, а эффект от санкций уси-

лился в том числе и из-за того, что их введение совпало с падением темпов роста российской экономики. Главный экономист Deutsche Bank в России Ярослав Лисоволик отмечает, что краткосрочные последствия от введения санкций во многом уже видны на рынке - это давление на рубль, и в краткосрочном плане можно ожидать некоторого ухода от риска со стороны инвесторов и роста оттока капитала. По словам главного экономиста ING в России и СНГ Дмитрия Полевого прямого эффекта от новых санкций не будет, однако в качестве косвенных эффектов эксперт назвал ухудшение бизнес-ожиданий, сокращение инвестиций, ослабление рубля и возможный рост инфляционных рисков, что может увеличить шансы на рост ставки ЦБ.

Таким образом, действие санкций Запада имеет негативное влияние на будущие перспективы развития России. Несмотря на то, что в целом они не грозят краху российской экономики, дальнейшее их введение и неспособность правительства прийти к соглашению приведёт к тому, что в долгосрочной пострадает не только экономика России, но и её граждане.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]/Минэкономразвития РФ – Электрон. дан. – М.: Справочный Интернет-портал, 2014. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
2. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]/РБК – Электрон. дан. – М.: Справочный Интернет-портал, 2014. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон. дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gks.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

### **Государственная поддержка инвестиционной и инновационной деятельности (на примере Нижегородской области)**

*Варпаева Ирина Александровна*

Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского  
e-mail: [irinavarpaeva@mail.ru](mailto:irinavarpaeva@mail.ru)

В современных условиях хозяйствования основными факторами, вызывающими необходимость осуществления субъектами хозяйствования

инвестиционных процессов являются научно-технический прогресс, создание новых технологий, изменение предпочтений потребителей, возникновение новых рынков сбыта и современных методов организации производства и труда. При этом инвестиции направлены на изменение функционирования организации как системы и вызваны необходимостью достижения ее стратегических целей в условиях меняющейся внешней среды. Меняющаяся внешняя среда, в первую очередь технологическое развитие, обуславливает непрерывность инвестиционного цикла.

Вышесказанное предопределяет необходимость возобновления источников финансирования инвестиций хозяйствующих субъектов. При этом очевидным фактом является необходимость государственной поддержки по стимулированию инвестиционной и инновационной деятельности российских предприятий, и, в частности, мер государственной налоговой политики.

В данном аспекте интересен опыт зарубежных стран, где инновационный сектор экономики более развит и для поддержки спроса и предложения инвестиций и инноваций используются следующие основные налоговые инструменты:

- уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль корпораций на суммы расходов на НИОКР и других аналогичных расходов (налоговый вычет) - применяется в Великобритании, Германии, Китае, Австралии;

- вычет суммы затрат на НИОКР (либо ее прироста по сравнению с некоторым периодом) из уже начисленной суммы налога на прибыль либо налогов на фонд оплаты труда ("налоговый кредит" или "налоговый исследовательский кредит") - применяется в Канаде, Франции, Нидерландах, Японии, Швеции, США;

- применение методов ускоренной амортизации по инновационному оборудованию (вплоть до единовременного отнесения всей стоимости оборудования на затраты) - применяется в США, Франции, Великобритании, Японии;

- освобождение отдельных видов инновационного и инвестиционного имущества от обложения имущественными налогами - применяется во Франции, Японии;

- налоговые каникулы, то есть определенный законодательством срок, в течение которого инновационные предприятия могут не платить один или несколько налогов, - применяются в Китае, США, Канаде;

- инвестиционный налоговый кредит - по сути, предоставление отсрочки по внесению платежей по налогу на прибыль в части сумм, направленных на осуществление инвестиций и инноваций, на несколько

лет с последующей выплатой государству суммы "кредита" и процентов по нему, - применяется во Франции, Испании.

В России в той или иной степени используются все перечисленные инструменты. Однако существенной проблемой в нашей стране продолжает оставаться вопрос создания такой системы идентификации, которая позволила бы различать для целей налогового стимулирования инновационные предприятия от «неинновационных», инвестиционное имущество от прочих видов приобретаемых или создаваемых активов, а также подтверждать обоснованность соответствующих расходов.

Принципы и основные параметры предоставления государственной поддержки инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов Нижегородской области прописаны в Законе от 31.12.2004 года № 180-З «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Нижегородской области» (далее – Закон Нижегородской области № 180). Правительством Нижегородской области оказывается максимальная поддержка инвестиционным проектам, под которыми в общем смысле понимается комплект документов, содержащих обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления инвестиций, необходимую проектно - сметную документацию, разработанную и утвержденную в установленном законами, стандартами, нормами и правилами порядке, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций [3]. Термин «инвестиционный проект» следует трактовать не только как совокупность документов, но и как комплекс взаимосвязанных мероприятий (работ, операций, приобретений активов и услуг, управленческих решений и др.), предназначенных для достижения определенной цели в течение заданного периода времени и в рамках выделенного бюджета (сметы).

Меры государственной поддержки инвестиционной деятельности на территории Нижегородской области разнообразны, при этом основными аспектами являются учет интересов инвестора и минимизации его рисков. Нижегородская область стала одним из первых регионов России, где внедрена система «одного окна», которая позволила сократить сроки принятия решений и оформления документов по инвестиционным проектам с двух лет до двух-трех месяцев. В регионе также закреплена система льгот и гарантий для приоритетных проектов.

В соответствии с Законом Нижегородской области № 180 различают меры финансовой и нефинансовой государственной поддержки инвестиционных проектов. Процедура предоставления мер поддержки объединена в понятие «присвоение статуса приоритетного инвестиционного проекта Нижегородской области». Согласно ст. 13 названного Закона госу-

дарственная поддержка инвестиционной деятельности для инвесторов, реализующих приоритетные инвестиционные проекты на территории Нижегородской области, осуществляется в форме:

1) предоставления налоговых льгот в порядке, установленном законодательством Российской Федерации и Нижегородской области;

2) предоставления инвестиционного налогового кредита в порядке, установленном Налоговым кодексом РФ и Законом № 180;

3) освобождения от арендной платы при аренде земельных участков на территории области в целях осуществления инвестиционной деятельности на арендуемых земельных участках в части платежей, зачисляемых в бюджет Нижегородской области;

4) предоставления государственных гарантий Нижегородской области инвесторам в обеспечение возврата заемных средств, привлекаемых для реализации приоритетных инвестиционных проектов области;

5) предоставления льгот при аренде объектов недвижимости государственной собственности области;

6) разработки и (или) экспертизы инвестиционных проектов, инициатором которых является Правительство области, за счет государственных источников финансирования в порядке, установленном Правительством области (если законом об областном бюджете на очередной финансовый год предусмотрены средства на указанные цели);

7) частичной компенсации инвесторам процентной ставки по кредитам, привлекаемым для реализации приоритетных проектов в порядке, установленном Правительством области (если законом об областном бюджете на очередной финансовый год предусмотрены средства на указанные цели);

8) предоставления инвестиций из государственных источников финансирования;

9) нефинансовых мер государственной поддержки инвестиционной деятельности;

Рассмотрим основные их перечисленных форм государственной поддержки инвестиционной деятельности предприятий Нижегородской области.

Указанные выше *налоговые льготы* предоставляются в виде:

1) снижения ставки по налогу на прибыль, подлежащему зачислению в бюджет Нижегородской области в интервале от 1,0 до 4,5% (в зависимости от удельного веса выручки, полученной от реализации приоритетного инвестиционного проекта Нижегородской области, в общей сумме выручки от реализации товаров (работ, услуг) по итогам налогового периода);

2) освобождения от обложения налогом на имущество организаций имущества, создаваемого или приобретаемого для реализации приоритетного инвестиционного проекта, по ежеквартальному перечню, утвержденному министерством инвестиционной политики Нижегородской области.

При реализации приоритетного инвестиционного проекта, предусматривающего модернизацию, реконструкцию существующего имущества организации налоговые льготы предоставляются в зависимости от удельного веса затрат на восстановление объекта в его остаточной стоимости в интервале от 0,55 до 1,65 %.

*Инвестиционный налоговый кредит* предоставляется с учетом норм ст. 66 и 67 Налогового кодекса Российской Федерации и представляет собой изменение срока уплаты налога в части, зачисляемой в областной бюджет. При этом инвесторам предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи в областной бюджет по соответствующему налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Налоговый кредит может быть предоставлен на срок от одного года до пяти лет, по региональным налогам срок действия может быть продлен решением Правительства области, но не более чем на 5 лет.

*Государственные гарантии* Нижегородской области, предоставляемые для целей реализации приоритетных инвестиционных проектов области, подлежат утверждению в законе об областном бюджете на очередной финансовый год, их срок не может превышать пяти лет. Источником исполнения гарантийных обязательств Правительства области при наступлении гарантийного случая являются доходы областного бюджета. Предоставление названных гарантий осуществляется по результатам конкурса на возмездной основе (размер платы за их предоставление не может быть более 5% годовых от суммы полученной гарантии). Для получения государственных гарантий требуется выполнение определенных условий, таких как:

- наличие положительного экспертного заключения министерства инвестиционной политики Нижегородской области на бизнес-план или технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта;
- наличие устойчивого финансового положения получателя гарантий;
- отсутствие просроченной кредиторской задолженности, в том числе по кредитам, платежам в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды;
- наличие соответствующего обеспечения в размере 100% суммы государственной гарантии со стороны получателя (реализуется посред-

ством оформления получателем договора залога высоколиквидного имущества, предоставления субгарантии администрацией района или города, на территории которого находится получатель гарантии);

– доля заемных средств, привлекаемых инвестором под государственную гарантию Нижегородской области, должна составлять не более 50% от объема финансирования инвестиционного проекта.

*Инвестиции из государственных источников финансирования* предоставляются на конкурсной основе в соответствии с законом об областном бюджете на очередной финансовый год, на возвратной и срочной основе с уплатой процентов за пользование в размере, определяемом названным законом, либо на условиях закрепления в государственной собственности Нижегородской области соответствующей части акций или доли в имуществе получателя бюджетного финансирования.

*Нефинансовые меры* государственной поддержки инвестиционной деятельности подразумевают конкурсное размещение областного заказа, поддержку ходатайств в федеральные органы государственной власти об оказании содействия инвесторам при реализации инвестиционного проекта, помощь в создании инфраструктуры бизнеса и распространение позитивной информации об инвесторе.

Рассмотренные действия регионального законодательства в области поддержки инвестиций в совокупности с обоснованным подходом к формированию инвестиционной политики хозяйствующего субъекта позволяют стимулировать столь актуальную на данный момент времени инвестиционную деятельность организаций по осуществлению:

- реинвестиций (вложений в воспроизводство основных средств);
- экстенсивных инвестиций (вложений в расширение существующих предприятий и технологий);
- интенсивных инвестиций (вложений в новые технологии, ноу-хау и т.д.).

## ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс РФ, часть первая от 31.07.1998 г. N 146-ФЗ.
2. О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Нижегородской области. Закон Нижегородской области от 31.12.2004 г. № 180 –З.
3. Варпаева И.А. Государственная поддержка инвестиционной деятельности (на примере Нижегородской области) // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. - № 24. – С. 28-34.

## **Государственный внутренний долг: положительные и отрицательные стороны**

*Волошина Мария Александровна*  
Омский филиал ФГБОУ ВПО «Финансовый университет  
при Правительстве РФ»  
ma1994ri@mail.ru

Проблема государственных заимствований - одна из острейших в российской экономике. Одним из приоритетных вопросов является определение уровня влияния, которое государственный долг оказывает на состояние финансовой системы, денежного обращения и на функционирование экономики в целом. Система государственных заимствований может играть как конструктивную, так и разрушительную роль в развитии экономики страны в связи с этим необходим механизм управления государственным долгом, представляющий собой комплекс мероприятий по регулированию состояния финансовой системы.

От характера решения долговой проблемы зависит бюджетная дееспособность России, состояние ее валютных резервов, а, следовательно, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, характер поведения всех сегментов отечественного финансового рынка.

В соответствии со статьей 6 Бюджетного кодекса государственный долг — обязательства, возникающие в валюте Российской Федерации, а также обязательства субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед Российской Федерацией, возникающие в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов. В объем государственного долга включаются: номинальная сумма долга по государственным ценным бумагам РФ, объем основного долга по кредитам, которые получены РФ и по бюджетным кредитам, обязательства по которым выражены в валюте РФ; а также объем обязательств по государственным гарантиям, выраженным в валюте РФ [1].

В современных условиях исполнительной власти для покрытия огромных государственных расходов не хватает налоговых поступлений, а денежная эмиссия ведет к инфляции. Отказ правительства от использования на эти цели кредитов Центрального банка РФ привел к тому, что их место заняли займы внутри страны и за рубежом. В результате резкого увеличения дефицита бюджета и растущих заимствований существенно возрос государственный долг России, как внутренний, так и внешний.

Возросшие масштабы государственного долга требуют и соответствующего управления им. Одним из методов регулирования является утверждение законодательной властью его верхних пределов. Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» установлен верхний предел государственного внутреннего долга Российской Федерации на 1 января 2015 года в сумме 7 245 522 353,8 тыс. рублей[4].

Порядок, условия выпуска (выдачи) и размещения долговых обязательств РФ определяются Правительством РФ. Эта деятельность называется: управление государственным долгом. Обслуживание государственного внутреннего долга Российской Федерации производится Центральным банком РФ и его учреждениями, если иное не установлено Правительством РФ, и осуществляется с помощью операций по размещению долговых обязательств РФ, их погашению и выплате доходов в виде процентов по ним или в иной форме [3, с. 159].

Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации на 1 января 2014 года составил 5722,24 млрд. рублей, что на 744, 34 млрд. рублей больше, чем на 1 января 2013 года [2]. На рисунке 1 можно проследить динамику роста государственного внутреннего долга, стоит отметить ежегодный прирост данного показателя.

Объем государственного внутреннего долга стал расти в большей мере после финансового кризиса, если в период с 2005 – 2009 год государственный долг вырос на 721,35 млрд. рублей, то с 2010-2014 год этот рост составил 3627,51 млрд. рублей. Можно предположить то, что Центральный банк РФ стал использовать долговые обязательства с целью поддержания экономики страны в целом.

Структура государственного внутреннего долга Российской Федерации по срокам погашения представлена на рисунке 2.

Анализируя график, стоит отметить, что в 2014 году будет погашен долг в размере 135 млрд. рублей, наибольшую долю составляют ОФЗ – ПД – 89%. Наибольший объем погашения будет в 2018 году – 537,273 млрд. рублей, наибольшую долю составят также ОФЗ – ПД – 55%, а также ОФЗ – АД -25%. В период с 2030 по 2033 года выплат по государственному внутреннему долгу не предусматривается.

Рассмотрим более подробно структуру государственного внутреннего долга по видам государственных ценных бумаг.

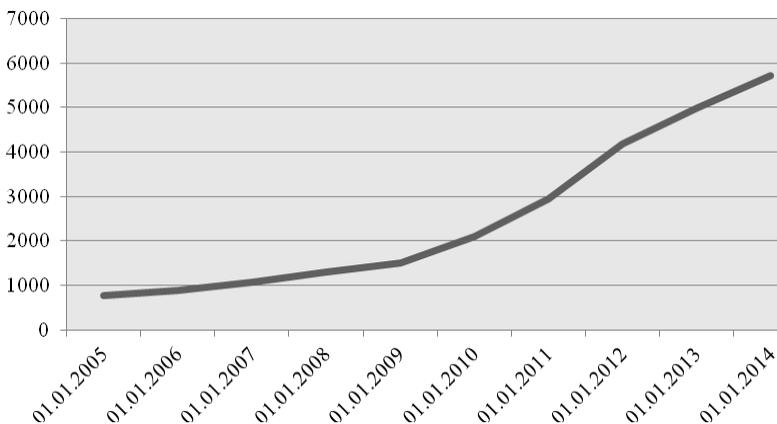


Рис. 1. Объем государственного внутреннего долга, млрд. руб.

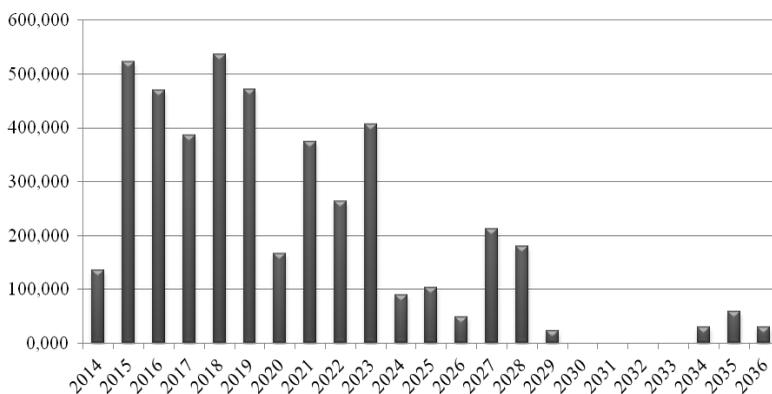


Рис. 2. Структура государственного внутреннего долга Российской Федерации по срокам погашения, млрд. руб.

Анализируя график, предоставленный на рисунке 3, стоит отметить, что наибольшую долю составляют облигации федеральных займов с постоянным доходом – 59%, для этих ценных бумаг характерен постоянные процентные ставки для каждого купонного периода отдельного выпуска. Вторыми по объему являются облигации федеральных займов с амортизацией долга – 23%, они означают, что погашение номинальной стоимо-

сти облигации осуществляется частями одновременно с выплатой процентного дохода. Третьими в структуре государственного внутреннего долга являются государственные сберегательные облигации с постоянной процентной ставкой купонного дохода – 13%. 3% составляют государственные сберегательные облигации с фиксированной процентной ставкой купонного дохода, т.е. для всех купонных периодов процентная ставка совпадает (11,75%). Самую наименьшую долю составляют облигации внутренних облигационных займов – 2%. Срок обращения государственных ценных бумаг не может превышать 30 лет.

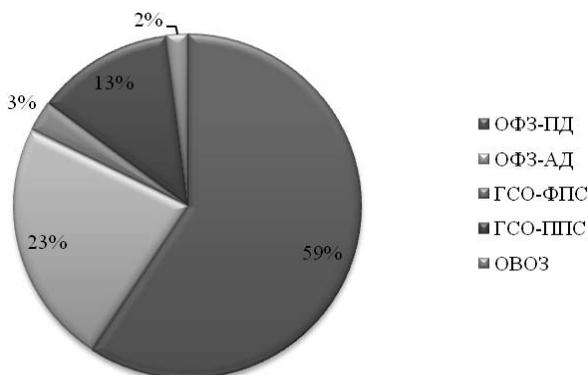


Рис. 3. Структура внутреннего государственного долга по видам государственных ценных бумаг

Наращение внутреннего долга менее опасно для национальной экономики по сравнению с ростом ее внешнего долга. Утечки товаров и услуг при погашении внутреннего долга не происходит, однако возникают определенные изменения в экономической жизни, последствия которых могут быть весьма значительны. Это связано с тем, что погашение государственного внутреннего долга приводит к перераспределению доходов внутри страны. Однако рост государственного долга влечет за собой реальные негативные экономические последствия.

Во-первых, выплата процентов по государственному долгу увеличивает неравенство в доходах, поскольку значительная часть государственных обязательств сконцентрирована у более состоятельной части населения [5, с. 183]. Погашение государственного внутреннего долга приводит к тому, что деньги из карманов менее обеспеченных слоев населения переходят к более обеспеченным, т. е. те, кто владеет облигациями, становятся еще богаче.

Во-вторых, рост внешнего долга снижает международный авторитет страны.

В-третьих, когда правительство берёт займы на рынке капиталов для рефинансирования долга или уплаты процентов по государственному долгу, это неизбежно приводит к увеличению ставки процента на капитал. Рост процентной ставки влечет за собой снижение капитализированной стоимости, сокращение частных капиталовложений, в результате последующие поколения могут унаследовать экономику с уменьшенным производственным потенциалом и всеми вытекающими отсюда отрицательными последствиями.

Определенные отрицательные последствия по егоуправлению перекрываются положительными эффектами от мобилизации дополнительных финансовых ресурсов в инвестиции или развитие экономики страны.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 31.07.1988 № 145-ФЗ (ред. от 22.10.2014) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс»

2. Министерство финансов Российской Федерации. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru/>

3. Рынок ценных бумаг: учебник для бакалавров/ под общей ред.Н. И. Берзона. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 531 с. – Серия: Бакалавр.

4. Федеральный закон Российской Федерации от 2 декабря 2013 г. N 349-ФЗ "О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/12/06/budjet-dok.html>

5. Фурсова, С.Д. Государственный внутренний долг Российской Федерации, его структура и динамика / С.Д. Фурсова, М.Г. Разыграева, Д.А. Тамразян//Транспортное дело России. - 2013. - № 6. - С. 180-183.

## **Роль маркетинговой стратегии муниципалитетов в социально-экономическом развитии РФ**

*Гагошидзе Тамила Демуровна*

ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет  
[tamilal607@mail.ru](mailto:tamilal607@mail.ru)

В период реформирования экономики на основе анализа процессов развития современного маркетинга, его углубления, расширение и разветвления по уровням управления были введены новые его категории - региональный и муниципальный маркетинг. Отсутствие понимания тер-

ритории как предмета (объекта) маркетинга, оставляет не востребованными и эти концепции на федеральном, региональном и местном уровнях власти. Не будет ошибкой, сказать, что территориальный маркетинг является одной из наиболее актуальных маркетинговых концепций для «специфики российских условий» и должен широко использоваться по своему назначению на всех уровнях управления.

Муниципальный маркетинг - это система мер по привлечению в муниципальное образование новых экономических агентов, способствующих процветанию муниципального образования в целом. Он может осуществляться в виде маркетинга земли, жилья, зон хозяйственной застройки, инвестиций, туристического маркетинга и пр. Конкретные меры муниципального маркетинга включают в себя публикацию и распространение печатных материалов о городе, целенаправленные визиты руководителей администрации, встречи с руководителями организаций, готовых открыть в муниципальном образовании новый вид бизнеса; кампании, проводимые совместно с торгово-промышленной палатой и пр. Муниципальный маркетинг представляет собой действенный инструмент социально-экономического развития города и района. [3]

Под маркетингом (англ. marketing) понимается система управления, направленная на изучение и учет спроса, предложений и требований рынка для более обоснованной ориентации органов власти системы муниципального управления на удовлетворение потребностей жителей муниципального образования в товарах и услугах промышленной и непромышленной сферы.

Маркетинг на определенной территории является действенным инструментом формирования рыночной среды, создания, укрепления и поддержания конкурентных преимуществ территории.

В российских городах уже сложился позитивный опыт формирования и реализации планов маркетинга и продвижения соответствующих территорий.

Продуктом в муниципальном маркетинге выступает территория, имеющая свои сильные и слабые стороны. Предприниматель, который собирается инвестировать в данную территорию, всесторонне рассматривает ее характеристики, оценивает ее конкурентоспособность. Для территории это географическое положение, население, качество жизни, инфраструктура, сырьевые ресурсы, уровень деловой активности, доступ к капиталу, уровень развития сферы поддержки бизнеса, в том числе консалтинговых и информационных услуг, рекламного рынка, аудита и т.д.

Качество жизни - одна из ключевых характеристик территории. Она показывает, не только как сейчас живут различные группы населения, но

и насколько комфортно будут чувствовать себя на этой территории люди, которые сюда придут, причем их различные социальные группы (от рабочих до топ - менеджеров), с учетом разницы в стиле жизни. [2]

Становление и развитие муниципального маркетинга способствует социально-экономическому развитию территории. Муниципальный маркетинг, являясь инструментом формирования рыночной среды, нацелен на выявление и активное использование внутренних преимуществ региона, привлечение инвестиций, что, в свою очередь, ведет к повышению конкурентоспособности территории в целом.

Интересы каждой территории представляют властные структуры. Поэтому именно властные структуры являются «потребителями» муниципального маркетинга как системы, предоставляющей возможность внедрять наиболее передовые методы хозяйствования и управления. Муниципальный маркетинг вооружает органы власти и управления научно обоснованными современными подходами к организации различных сторон деятельности территории с учетом требований рыночной экономики.

Муниципальный маркетинг - это маркетинг, направленный на совокупность отношений, складывающихся между участниками рыночных процессов на территории муниципального образования. Участниками экономических процессов являются предприятия и организации различных форм собственности (государственные, частные, иностранные и совместные предприятия и др.), коммерческие банки, страховые компании, финансовые группы, население, а также местные органы управления как субъекты экономики. В точках пересечения интересов субъектов экономики возникает множество конфликтов. Поэтому функция согласования различных интересов всех участников рыночных отношений является основной и крайне необходимой в муниципальном маркетинге. Таким образом, главная направленность муниципального маркетинга - согласование разноуровневых интересов. [3]

Основная сфера муниципального маркетинга - непромышленная сфера, то есть область общественных услуг (коллективных благ), где, с одной стороны, действуют органы местного самоуправления, а с другой - потребители этих услуг - граждане, общественные движения и организации, политические партии, финансовые и промышленные объединения и т.д., способные оценить эти услуги, как правило, только после их потребления.

Задача муниципального маркетинга - выявление и учет общественных потребностей основных субъектов - потребителей муниципального образования; стимулирование полезных новых потребностей и интересов как

общества в целом, так и отдельных социальных слоев и групп его населения.

Муниципальный маркетинг предпочтителен для развития муниципального образования, так как базируется на использовании только ограниченного городского ресурсного потенциала, находящегося под контролем государства и общественности.

Таким образом, муниципальный маркетинг, может рассматриваться и как организуемый органами муниципальной власти и управления систематизированный процесс, направленный на определение, прогнозирование и удовлетворение потребностей жителей муниципального образования в товарах и услугах, а также (при широкой трактовке) как система связанная с защитой интересов муниципального образования как целого и может осуществляться государственными, муниципальными, некоммерческими и коммерческими организациями. При этом муниципальный маркетинг позволяет рассматривать маркетинг как общественный вид деятельности, связанный с процессами реализации муниципальной (государственной) экономической и социальной политики.

При этом с учетом всего вышеизложенного и используя разработки А.П. Панкрухина и других авторов, можно выделить нескольких особенностей муниципального маркетинга важных для его реализации в системе стратегического планирования муниципалитета:

Это процесс выявления, создания и реализации условий для производства муниципальных товаров и оказания муниципальных услуг, а также продвижения и стимулирования спроса на муниципальные товары и услуги и совокупный ресурсный потенциал муниципального образования на рынке.

Это комплекс мероприятий как внутри муниципального образования, так и за его пределами, направленный на обменные процессы между органами местного самоуправления и внешними и внутренними субъектами хозяйствования, то есть необходимо выгодно «продать» муниципальное образование разным субъектам, имеющим там свои интересы (от бизнеса и инноваций до привлечения квалифицированной рабочей силы, туристов и т.д.) с целью активизации процесса его устойчивого развития.

Так же важно подчеркнуть, что деятельность по функционированию муниципального маркетинга должна осуществляться под руководством, при участии и по заказу муниципальных органов управления.

То есть поскольку, цели муниципальной экономической политики определяют направленность развития воспроизводственных процессов на местном уровне, то муниципальный маркетинг способен выступать в качестве механизма ее реализации.

Основными принципами муниципального маркетинга в системе стратегического планирования являются:

- тщательный учет потребностей всех потребителей муниципалитета (населения, хозяйствующих субъектов, внешних потребителей), состояния и динамики формируемых муниципальных рынков (труда, муниципальных общественных продуктов и услуг, потребительских товаров, промышленного, продовольственного, архитектурно-градостроительного, земельного, информационного и др.), интересов государства;

- создание условий для адаптации муниципальной экономики к факторам муниципальной внешней среды;

- формирование привлекательного имиджа муниципалитета, а также лоббирование муниципальных интересов на межрегиональном, федеральном, а возможно, и на международном уровнях. [4]

Муниципальный маркетинг есть не что иное, как механизм, с помощью которого происходит сочетание интересов муниципальных образований с интересами их хозяйствующих субъектов и удовлетворением потребностей всех социальных групп конкретного муниципального образования. Кроме того, интересы каждой территории представляют органы местного самоуправления (муниципалитеты). Поэтому именно властные структуры являются «потребителями» муниципального маркетинга как системы, предоставляющей возможность внедрять наиболее передовые методы хозяйствования и управления. Муниципальный маркетинг вооружает органы власти и управления научно обоснованными современными подходами к организации различных сторон деятельности территории с учетом требований рыночной экономики, поэтому функция согласования различных интересов всех участников рыночных отношений является основной и крайне необходимой в муниципальном маркетинге.

Основой нормативно-правового обеспечения муниципального маркетинга является правовая база местного самоуправления, при этом правовые основы местного самоуправления определены Конституцией, Федеральными законами, нормативными актами субъектов России.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации. - М., 1993.
2. Маркетинг: Учебник для вузов / Под ред. Н.Д. Эриашвили. - 2 е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 623 с.
3. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий: Учебник. - СПб.: Питер, 2010.
4. Визгалов Д.В. Маркетинг города: практики в поисках теории// Маркетинг в России. - 2009. - №3. - с 78-85.

## **Влияние «зеленой экономики» на уровень здоровья населения и экологию РФ**

*Н.В. Гагина, В.В. Харитонова*

Томский политехнический университет, г. Томск  
tusia.0122@mail.ru

В настоящее время в России происходит упадок благосостояния жизни населения, истощение природных ресурсов и разрушение экосистемы. Это происходит в связи с тем, что экономика России все больше садится на «нефтяную иглу» и превращается в сырьевую колонию Запада и рынок сбыта для продукции транснациональных корпораций. Именно поэтому нам необходимо перейти с экономической модели «роста без развития» на новую модель – модель «зеленой» экономики.<sup>[3]</sup>

Целью этой работы является исследование влияния «зеленой» экономики на уровень здоровья населения РФ и сохранение нашей природной среды.

Для достижения этой цели в данной работе были поставлены следующие задачи:

1. Исследовать положительные и отрицательные факторы перехода к новой модели;
2. Ознакомиться с трудностями при переходе на новую модель;
3. Закрепление статуса «зеленой» экономики в экономической политике.

Современное общество хорошо осведомленно о проблеме пагубного влияния экономики на окружающую среду и здоровье населения. Для уменьшения дальнейшего негативного влияния необходимо форсировать переход на зеленую экономику – современную модель, связанную с производством, распределением и потреблением товаров и услуг и нацеленной на повышение благосостояния человека в долгосрочной перспективе. Конечно, как и любая модель, она имеет свои достоинства и недостатки [2].

К достоинствам можно отнести:

1. модель не будет подвергать будущее поколение к экологическим рискам, к которым мы подвержены на сегодняшний день, или ограниченности ресурсов.
2. экономика предполагает сокращение негативного воздействия на природу, включая загрязнение и деградацию ландшафтов, прежде всего

связанных с добычей и переработкой нефти и газа, других полезных ископаемых, утилизацию отходов.

Недостатками этой модели является то, что, прежде всего, необходимо перестать использовать огромное количество природных ресурсов, поскольку, они ограничены, и их непрерывная эксплуатация может привести к нарастающей нагрузке на экосистему, что приведет к полнейшему истощению природного богатства и к загрязнению окружающей среды. Имеющиеся отсталые ресурсоемкие технологии также приводят к негативным последствиям.

Но для перехода к новому виду экономической политике России необходимо вкладывать финансы в уже используемые природные ресурсы и охрану окружающей среды. Для этого необходима, на основе улучшения экономики, посредством инноваций, замена природоемких технологий на ресурсо- и энергосберегающие, а также на улучшенные доступные технологии.

Это и есть магистральное направление формирования в России «зеленой» экономики и перехода к устойчивому развитию: инвестируя в ресурсосберегающую структурную перестройку, радикально меняя ее технологический базис, добиваясь ее экологизации и сокращения природоемкости, сберегая тем самым природный капитал, минимизируя затраты на ликвидацию негативных экологических последствий техногенного экономического развития в будущем. Это позволит увеличить ВВП в 2–3 раза при современном уровне изъятия сырья и эксплуатации природного капитала и сократить уровень загрязнения окружающей среды.<sup>[1]</sup>

Наша страна, обладающая большими природными богатствами, не должна слепо копировать все направления этого развития. В качестве приоритета следует выделить переработку отходов (промышленных, бытовых и сельскохозяйственных).

Главное же то, что страна располагает одним из самых больших в мире потенциалов повышения энергоэффективности, реализация которого позволит России несколько десятилетий удерживать выбросы парниковых газов на уровне 1990 г. Ресурс повышения энергоэффективности становится основным энергетическим ресурсом будущего экономического роста нашей страны. Но на пути повышения энергоэффективности имеется несколько барьеров. Основные из них:

- недостаточное внимание со стороны государственных структур;
- недостаток финансовых ресурсов и «длинных» денег;
- отсутствие системности в принятии решений.

Для их ликвидации нужен системный подход, базирующийся на активной государственной политике. Необходимо сделать повышение

энергоэффективности приоритетом энергетической стратегии. В первую очередь должны быть разработаны основополагающие законы и соответствующие технические и технологические стандарты, создающие такие условия, при которых разработка и использование «зеленых» технологий станет экономически выгодными.<sup>[4]</sup>

«Озеленение» экономики касается, главным образом, благополучия людей, здоровья населения.

Во всем мире примерно четверть всех заболеваний вызваны опасными факторами окружающей среды, и 13 миллионов смертей можно избежать ежегодно за счет оздоровления природной среды.

Инвестирование во многие отрасли сельского хозяйства, совершенствование транспортных систем, а также привлечение внимания к проблемам землепользования и зеленого строительства - все это обладает потенциалом снижения процента недоедания, распространения различных хронических респираторных, онкологических и инфекционных заболеваний, возбудители которых распространяются переносчиками через воду, а так же болезней, связанных с образом жизни. Инвестиции в сельское хозяйство, интеллектуальный транспорт и землепользование, и соответствующие политические решения являются не только эффективным и малозатратным способом профилактики заболеваний, но также непременным условием зеленой экономики, поскольку они повышают производительность, снижают процент заболеваемости и смертность.

Инфекционные и неинфекционные риски и опасности для здоровья со временем, вероятно, будут усугубляться. Население городов в мире удвоится к 2050 году, с 3,3 миллиардов человек в 2007 году до примерно 6,4 миллиардов.

Наибольший рост произойдет в мало и средне обеспеченных городах. Если пренебречь этим, такие условия вызовут большие разрушения окружающей среды и могут привести к расширению неформальных поселений и трущоб, и большей уязвимости населения.<sup>[5]</sup>

Здоровое население делает страну более привлекательной для зеленых инвестиций.

Как внутренние, так и зарубежные источники в форме прямых иностранных инвестиций являются важными факторами для ускорения инвестиций в переход к зеленой экономике. Хорошие показатели здоровья увеличивают доходность инвестированного капитала и снижают риск. Например, Alisa и др. (2006 г.) оценивают, что увеличение средней продолжительности жизни на один год увеличивает приток прямых иностранных инвестиций на 9 процентов в странах с низкими и средними доходами

Здоровье также связано с получением лучшего образования, более высокой производительностью и, как следствие, более высоким заработком в дальнейшей жизни. Здоровые дети лучше учатся и достигают более высоких результатов, поскольку в меньшей степени пропускают занятия и прерывают учебу.

Более здоровые люди часто имеют возможность и мотивы иметь большие накопления, поскольку у них большая продолжительность жизни и более низкие медицинские расходы. Улучшение здоровья поднимет 30 миллионов людей из абсолютной бедности к 2015 году. Кроме того, по оценке Всемирной организации здравоохранения, более 63 процентов глобальной смертности является результатом незаразных заболеваний. Существенная их часть может быть отнесена к рискам, связанным с экологией и образом жизни. Сюда относятся отсутствие физической активности и состояния, связанные с ожирением, а также сердечно-сосудистые заболевания, вызванные транспортным загрязнением воздуха в городах, легочные и онкологические заболевания, связанные с использованием биомассы и угля для получения энергии для бытовых нужд, и астма, вызванная загрязнением помещений. Стратегии зеленой экономики в построенной окружающей среде, лучшее планирование городов и использование чистых видов топлива и возобновляемых источников энергии могут помочь в смягчении этих условий.<sup>[5]</sup>

Здоровье является важным капиталом, включенным также в индекс развития человеческих ресурсов. Это близкий показатель возможностей, которые могут быть предоставлены всем. Он особенно важен, если бедные стараются вырваться из порочного круга нищеты.

Таким образом, мы можем сделать выводы, что

- «зеленая» экономика серьезным образом повлияет на мировой топливный рынок, меняя его структуру;
- «зеленая» экономика и «чистые» технологии приведут к уменьшению разрыва в уровне развития между Россией и развитыми странами;
- реализация концепции «зеленой» экономики явится серьезным стимулом для технологического обновления ряда отраслей промышленности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Веклич О.А., Шлапак Н. Ю. Экологически скорректированный ВВП как показатель реального экономического развития // Проблемы прогнозирования. – 2012. – № 3. – С. 48–54.
2. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности – обобщающий доклад для представителей властных структур. ЮНЕП, 2011. С. 1-2.

3. Институт устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации Центр экологической политики России [Электронный ресурс] // НАВСТРЕЧУ «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКЕ РОССИИ (ОБЗОР)

URL: [http://sustainabledevelopment.ru/upload/File/Reports/ISD\\_UNEP\\_GE\\_Rus.pdf](http://sustainabledevelopment.ru/upload/File/Reports/ISD_UNEP_GE_Rus.pdf)

4. Круглый стол «Перспективы развития «зеленой» экономики: вызовы для России» [Электронный ресурс] // Российский институт стратегических исследований

URL: <http://www.riss.ru/actions/1291#.VEEa6FdBrxU> (дата обращения 16.09.2014)

5. ЮНЕП Программа ООН по окружающей среде [Электронный ресурс] // Справочный документ «Озеленение» 2012.

URL: [http://www.unep.org/greenconomy/Portals/88/documents/research\\_products/briefingpapers/Ru\\_GE\\_HEALTH.pdf](http://www.unep.org/greenconomy/Portals/88/documents/research_products/briefingpapers/Ru_GE_HEALTH.pdf) (дата обращения 15.09.2014)

## **Экономическая эффективность и результативность деятельности промышленного предприятия: теоретический аспект**

*Говорухина Елена Александровна, Ультан Светлана Ивановна*  
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского  
[elenagoworuchin@rambler.ru](mailto:elenagoworuchin@rambler.ru); [ultansvet\\_18@mail.ru](mailto:ultansvet_18@mail.ru)

Необходимо отличать определения «экономический эффект» и «экономическая эффективность». Ковалев В.В., например, предлагает следующие определения «экономического эффекта» и «экономической эффективности». *Экономический эффект* – это абсолютный показатель, характеризующий результат деятельности в денежной оценке [2]. *Экономическая эффективность* – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта [2]. Т.о., экономическая эффективность отражает связь между результатом деятельности и ее затратами или ресурсами, произведенными или примененными для получения этого результата.

В большинстве изученных нами источников экономическая эффективность производства представлена в наиболее общем виде. Экономическая эффективность представляет собой количественное соотношение двух величин – результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. *Суть проблемы увеличения экономической эффективности производства* заключается в повышении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе применения существующих ресурсов.

Коган А.Б. и Болдырева Н.П. считают, что необходимо разграничивать понятия «эффект», «результат» и «итог», так как в большинстве ис-

точников эти понятия в основном рассматриваются как синонимы. Итак, проанализируем данные понятия.

1) итог - это количественный или качественный абсолютный показатель, характеризующий аспект хозяйственной деятельности субъекта экономики в определенный момент времени;

2) результат - это совокупный или интегральный итог, характеризующий состояние одной и/или нескольких сфер и всей хозяйственной деятельности субъекта экономики в определенный момент времени;

3) эффект - это результат, характеризующий позитивные тенденции в развитии хозяйствующего субъекта.

Получается, что, если эффект — это позитивная тенденция, то должно существовать и противоположное по смыслу определение. Коган А.Б. и Болдырева Н.П. пишут, что в теории и практике можно еще использовать такое понятие, как «деструкция», что в переводе с латинского «destructio», это разрушение, то есть результат, который характеризуют отрицательные или негативные тенденции, деградацию хозяйствующего субъекта. Кроме того, по их мнению: а) *результативность* – относительный показатель, характеризующий степень достижения субъектом экономики поставленной цели в одной и/или нескольких сферах и всей его хозяйственной деятельности в определенный момент времени; б) *эффективность* – относительный показатель, характеризующий позитивную динамику развития субъекта экономики в определенный момент времени и равный отношению результата (эффекта) к затратам, обусловившим его получение. в) *деструктивность* – относительный показатель, характеризующий негативную динамику деятельности субъекта экономики в определенный момент времени и равный отношению результата (деструкции) к затратам, осуществленным субъектом.

Для того чтобы более наглядно разобраться в этих понятиях, они представили обобщенную схему, отражающую результаты проведенного ими терминологического анализа понятия «эффективность» и родственных ему понятий, которая изображена на рис. 1.

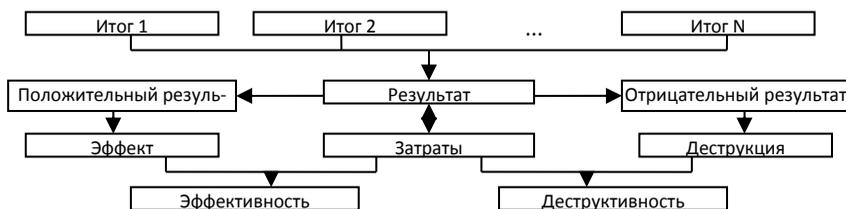


Рис 1. Обобщенная схема, отражающая результаты терминологического анализа понятия «эффективность» и родственных ему понятий [1]

Увеличение эффективности производства может достигаться как за счет экономии текущих затрат или потребляемых ресурсов, так и посредством наилучшего применения функционирующих денежных средств и новых инвестиций в основной капитал или применяемых ресурсов. Важнейшим экономическим результатом рыночной деятельности предприятия с учетом долгосрочной перспективы его формирования является приобретение наибольшего дохода в инвестированный основной капитал.

Итак, подведем предварительный итог, эффективность можно трактовать по-разному, предлагаем свой следующий вариант определения данного понятия. *Эффективность* – это благополучное развитие предприятия, которое представляет собой отношение произведенного продукта к затратам на производство. Можно также сказать, что *эффективность* – это выполнение задач с минимальными затратами ресурсов. Однако не стоит путать эффективность с понятием результативность. Результативность, это в свою очередь, степень точности выполнения поставленных задач. Отсюда вытекает правило, которое достаточно известно: прежде, чем достигать эффективности, нужно стать результативным.

Далее рассмотрим *критерии эффективности*. В литературе выделяют различные критерии эффективности, формулировки тоже достаточно разные, представим самые простые для понимания критерии эффективности: - максимум результата при оптимальной величине затрат; - максимум результата при минимуме затрат; - максимум результата на единицу затрат; - минимум затрат на единицу результата.

С переходом к рыночной экономике изменяются трактовка и иерархия критериев эффективности, их содержание. Поскольку основной целью предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений является прибыль, то *в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала или ресурсов при высоком уровне качества труда и обеспечения конкурентоспособности продукции*. Савицкая Г.В. считает, что в качестве результата для оценки функционирования предприятия лучше всего подходит прибыль, получение которой является главной целью любого субъекта хозяйствования в условиях рыночной экономики.

Проанализировав достаточное количество литературных источников, можно сделать вывод, что область исследования данного понятия «эффективность» велик. Данный факт определяет потребность в классификации эффективности согласно некоторым особенностям, которые представлены в табл. 1 [1].

Между выделенными в табл. 1 классификационными признаками, можно также установить определенную иерархию, которая позволяет

контролировать достижения эффективности в различных сферах хозяйственной деятельности субъекта экономики (рис. 2).

Очень важно отметить, что каждый признак, который приведен в классификационной таблице создает предпосылки для усложнения видов эффективности. Для того чтобы разобраться в ситуации, рассмотрим первый блок хозяйственной деятельности предприятия.

Самые основные варианты эффективности хозяйственной деятельности предприятия по ее основным блокам представлены на рис. 3.

Таблица 1

**Классификация понятия «эффективность»**

<i>Классификационный признак</i>	<i>Виды эффективности</i>
Тип эффективности	экономическая и менеджмента
Блоки хозяйственной деятельности	закупок, производства, сбыта
Уровень экономической системы	рабочего места, производственного участка, цеха, передела, предприятия, совокупности предприятий, региона, государства, межгосударственной системы
Элементы системы менеджмента	субъекта и объекта системы менеджмента
Функции менеджмента	прогнозирования, планирования, организации, мотивации, контроля, учета, анализа, нормирования, координации и т.д.
Стиль управления	авторитарного, демократического и либерального стилей управления
Тип сферы производства пред-я	основного, вспомогательного и обслуживающего производств
Уровень системы менеджмента	низшего, среднего и высшего уровней менеджмента
Тип производственного процесса	технологического и логистического процессов
Стадия управленческого решения	подготовки, принятия, реализации и оценки управленческих решений
Тип перерабатываемых ресурсов	Эффективность переработки: материальных, информационных, финансовых, людских ресурсов
Стадия бизнес-процесса	операций, функций, активностей, видов деятельности
Сфера экономики предприятия	основных фондов, оборотных средств, труда, инвестиционных проектов и др.
Организационно-правовая форма	ЧП, ООО, ЗАО, ОАО
Тип производства	единичного, серийного и массового типов производства
Политика продвижения товаров	рекламы, стимулирования сбыта, личных продаж, publicrelation
Тип организационной структуры управления	бюрократических, дивизионных и адаптивных организац-х структур управления

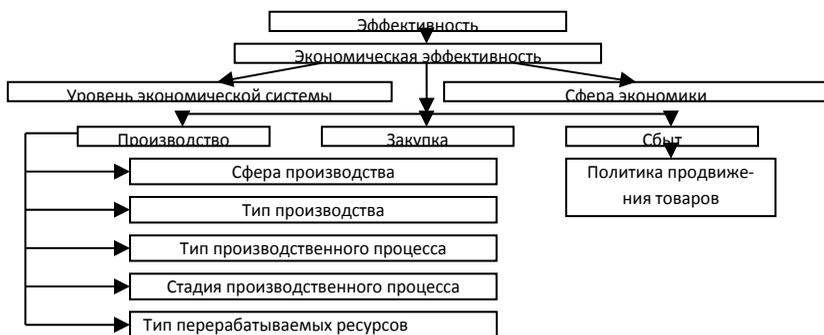


Рис. 2. Иерархия классификационных признаков при определении эффективности хозяйствующего субъекта [1]

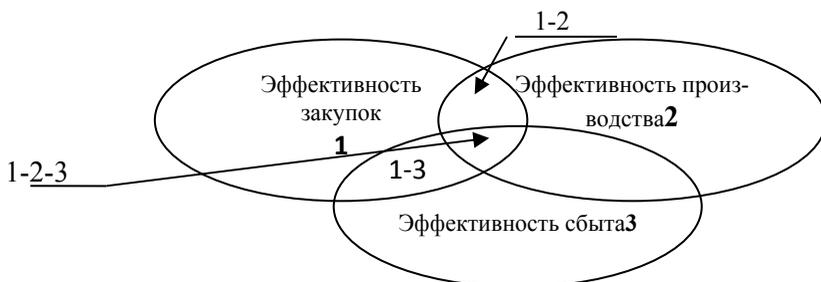


Рис. 3. Основные варианты эффективности хозяйственной деятельности предприятия по ее основным блокам [1]

Поэтому же примеру можно проводить исследования для остальных приведенных признаков, которые представлены в классификационной табл. 1, но в рамках данной работы будут проанализированы только самые важные аспекты.

Если, например, в качестве предпосылки выбирать два варианта, то первое мы видим, что экономическая эффективность имеет место быть и так же здесь наблюдается стабильность или деструктивность, о чем говорилось ранее, это значит, что экономическая эффективность отсутствует. Таким образом, можно выделить 8 основных вариантов экономической эффективности деятельности хозяйствующего субъекта по ее основным блокам. Представим данный вывод в виде табл. 2 [1].

Таблица 2

**Основные варианты экономической эффективности субъекта экономики по основным блокам хозяйственной деятельности**

<b>Вариант эффективности</b>	<b>Закупка</b>	<b>Производство</b>	<b>Сбыт</b>
Отсутствие эффективности	нет	нет	нет
Эффективность производства	нет	да	нет
Эффективность сбыта	нет	нет	да
Эффективность производственно-сбытовой деятельности	нет	да	да
Эффективность закупок	да	нет	нет
Эффективность закупочно-производственной деятельности	да	да	нет
Эффективность коммерческой деятельности	да	нет	да
Эффективность хозяйственной деятельности	да	да	да

Многие авторы различают также огромное количество видов эффективности. Попробуем разобраться в некоторых видах эффективности. Для начала схематично изобразим виды эффективности (рис. 4), которые рассмотрим далее.

Как показано на рис. 4, эффективность имеет много различных видов. По данным видам у специалистов различные точки зрения на выделение аспектов эффективности.

Начиная с внутренней эффективности, эту эффективность рассматривают с точки зрения использования внутренних возможностей хозяйствующего субъекта или с точки зрения управления внутренними ресурсами, следовательно, *внешняя эффективность* подразумевает использование внешних возможностей хозяйствующего субъекта.

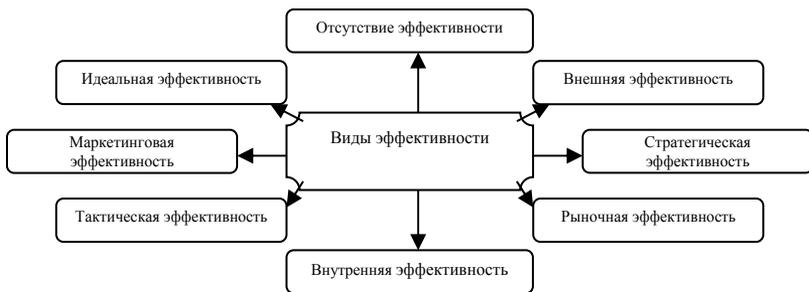


Рис. 4. Виды эффективности

Таким образом, общая эффективность выступает в качестве двух составляющих: внутренней и внешней. *Рыночную эффективность* специа-

листы определяют насколько полно удовлетворяются запросы потребителя по сравнению с альтернативными вариантами их удовлетворения. *Идеальная эффективность* вопреки усилиям менеджмента по оптимизации организационной структуры такая эффективность практически не достижима. *Целевая и стратегическая эффективность* отражает меру достижения целей хозяйствующего субъекта, в данном случае речь больше идет о результативности, чем об эффективности. *Тактическая* или как ее еще называют *затратная эффективность*, характеризует экономичность способов преобразования ресурсов, в результате производственной деятельности хозяйствующего субъекта. *Глобальная эффективность экономики*, это последствие способов функционирования экономической системы на макроуровне. Для того чтобы упорядочить все вышеперечисленные точки зрения, выделим три классификационных признака:

1. Степень использования внутренних возможностей хозяйствующего субъекта.
2. Степень использования внешних возможностей хозяйствующего субъекта.
3. Осуществление мероприятий по адаптации хозяйствующего субъекта к внешней среде. Если данный признак используется или осуществляется, то используем символ «1», если не используется или не осуществляется, то употребляем символ «0».

Данные признаки представим в виде табл. 3 [1].

Таблица 3

#### Основные виды эффективности

Вид эффективности	1	2	3
Отсутствие эффективности	0	0	0
Внешняя эффективность	0	1	0
Стратегическая эффективность	0	0	1
Рыночная эффективность	0	1	1
Внутренняя эффективность	1	0	0
Тактическая эффективность	1	1	0
Маркетинговая эффективность	1	0	1
Идеальная эффективность	1	1	1

Данная табл. 3 подтверждает справедливость точек зрения разных специалистов о существовании как минимум шести видов эффективности из восьми, которые были изложены ранее. Но в тоже время не удалось выделить глобальную эффективность, которая, возможно, может быть обоснована посредством введения дополнительного классификационного признака, такого как, тип хозяйствующего субъекта. Также не удалось выделить общую эффективность, вместо нее указана тактическая эффективность.

Итак, в данной статье нами рассмотрены сущность, виды эффективности, классификация, а также подробно проанализировано понятие эффективности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Болдырева Н.П. Теоретические аспекты эффективности экономических систем / Н. П. Болдырева, А.Б. Коган // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2006. - № 8. – С. 45-55.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003. – С. 544.

## **Управленческие инструменты устранения и предотвращения кризисных явлений в экономике**

*Гуляева Евгения Вадимовна*

Омский филиал ФГБОУ ВПО «Финансовый университет  
при Правительстве РФ»(Россия, г. Омск)  
jeka8702@yandex.ru

В настоящее время, проблема устранения и предотвращения кризисных явлений в экономике стоит особенно остро. Кризис 2008-2010 гг., охвативший весь мир и затронувший всю экономику, не обошел стороной и Россию. Последствия этого кризиса до сих пор ощущаются в различных секторах экономики.

Такие авторы как С. Фишер, Р. Дорнбуш и Р. Шмалензи утверждают, что когда в экономике происходят нарушения равновесия различной природы, меняется денежная и фискальная политика, появляются новые продукты или новые методы производства, изменяются потребительские предпочтения людей и их предпочтения при выборе работы, изменяются цены на нефть и другие виды сырья, кривые совокупного спроса сдвигаются, а объем производства и цены меняются параллельно с этими сдви-

гами, т. е. происходит нарушение равновесия спроса и предложения, что ведет к кризису. Также, неблагоприятная ситуация застоя в экономике возникает тогда, когда в экономике за год потребляется больше капитала, чем производится. В этих условиях, чистые инвестиции будут иметь знак минус, а в экономике произойдет сокращение инвестиций. В результате стимулы к замещению изношенного капитала и к созданию дополнительного капитала очень малы, либо практически отсутствуют. Амортизация начинает превышать валовые инвестиции, что приводит к тому, что к концу года объем капитала становится меньше, чем он был в начале года.

Самый глубокий кризис, который пережила рыночная экономика, – это кризис 1929–1933 годов, охвативший Канаду и Австралию на 58 %, в США – на 54 %. Промышленное производство сократилось вдвое, курс акций упал в семь раз, инвестиции сократились в 16 раз, численность безработных в США достигала 13 миллионов человек, в Западной Европе – 17 миллионов человек. Обанкротились 80000 компаний и 900 банков. Реальные доходы населения упали более, чем на половину. Это было вызвано рядом внешних и внутренних кризисов [1, с.25-27].

Черты экономического кризиса на макроэкономическом уровне:

- превышение предложения над спросом, ведущее к накоплению товарных запасов и падению цен;
- большое число банкротств и крахов организаций;
- массовая безработица;
- падение заработной платы и уровня жизни;
- рост потребности в деньгах для оплаты обязательств, что ведет к росту ссудного процента.[2, с. 34-36]

Внешние причины кризиса:

- войны, революции и политические потрясения;
- темпы роста населения и его миграция;
- открытие золотых месторождений;

Эти внешние факторы влияют на изменение инвестиций, которые, в свою очередь, воздействуют на объем производства, занятость и цены.

Причины, которые находятся внутри социально-экономической системы:

- колебания потребительского и инвестиционного спроса;
- нарушения в сфере денежного обращения;
- сбои в функционировании рыночного механизма;
- изменение положения страны на мировом рынке;
- старение производственного аппарата и замедление темпов научно-технического прогресса.[2, с. 58-61]

Для того, чтобы стимулировать позитивные социально-экономические процессы и смягчить последствия кризиса проводятся следующие действия:

- совершенствование законодательной базы о несостоятельности предприятий.

- оказание государственной поддержки неплатежеспособным предприятиям, прежде всего, в отраслях машиностроения, химии и ВПК;

- принятие Правительством РФ мер, направленных на преодоление кризиса неплатежей со стороны государственных органов заказчика;

- приватизация и ликвидация предприятий-должников;

- совершенствование деятельности арбитражных судов и повышение действенности судебных приставов;

- создание института арбитражных управляющих – саморегулируемых организаций арбитражных управляющих.[1, с.355-358]

Важным элементом для предотвращения кризисов является своевременное представление и распространение стандартизированной информации о состоянии экономики и финансов государств и экономических субъектов, обеспечение прозрачности не только данных, но и принимаемых решений.

Механизм предупреждения кризисов должен осуществлять не только информационную функцию, но и предлагать меры по снижению вероятности возникновения кризисов и уменьшению их социально-экономических последствий. К основным мероприятиям по предотвращению валютно-финансовых кризисов, вошедшим в практику мирового сообщества, относятся обеспечение прозрачности и информирование о финансовых показателях и политике международных организаций, правительств и корпораций, применение в практической деятельности международно-признанных стандартов и кодексов, всесторонний анализ и оценка рисков, использование надзора за ключевыми финансовыми показателями и соответствием практики финансовых институтов международно-признанным стандартам и нормам, применение моделей систем раннего предупреждения кризисов для прогнозирования критических ситуаций.[3, с. 3-4].

В связи с последними событиями, санкции Евросоюза в отношении России могут заметно ухудшить рост российского ВВП и нанести серьезный удар по российской экономике. Одним из последствий санкций может стать приостановка инвестиций западных и других компаний в Россию. Суверенный кредитный рейтинг России понизился со «стабильного» до «негативного». Также, агентство Fitch понизило рейтинги 13 российских банков с участием иностранного капитала на одну ступень — с «BBB+» до «BBB». Данный шаг затронул Ситибанк, Райффайзенбанк, Росбанк, Русфинанс банк и другие российские банки.

Минфин США объявил о внесении в санкционный список трех российских банков. Под ограничения попали «Банк Москвы», ВТБ и Россельхозбанк. Американским гражданам и компаниям запрещено выделять этим российским банкам или связанным с ними юридическим лицам кредиты на срок более чем 90 дней.

Также, с начала года из-за девальвации рубля и запрета импорта мяса из стран ЕС, растет инфляция. К июню её уровень составлял уже 7,5 %. Затем рост цен ускорился в августе, когда Россия ввела запрет на импорт продуктов из стран, поддерживавших санкции против неё. Дальнейший обвал рубля снова подогревает рост цен.

Вырос и курс доллара и евро по отношению к рублю. Санкции Евросоюза и США ограничили возможность российских банков занимать на международных рынках, вследствие чего предложение на рынке долларов низкое. А спрос наоборот вырос, так как российские компании и банки выплачивают немалые валютные кредиты. В результате чего на рынке возникает нехватка долларов, и валюта поднимается в цене.

Влияние санкций на экономику России огромно, экономика может войти в более серьезную рецессию, также, может ускориться отток капитала из страны, но не стоит забывать, что и для экономики Европы и США возможен серьезный урон. Главное, чтобы санкции не стали предвестниками нового финансового кризиса.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Коротков, Э.М. Антикризисное управление: Учебник/ Э.М. Коротков – М.: ИНФРА-М, 2005. – с. 584.
2. Могилевский В.Д. Методология систем. Системные проблемы России/ В.Д. Могилевский - М.: Экономика, 2009. – с. 378.
3. Ковалев В.В. Методы предупреждения валютно-финансовых кризисов //Банковское дело. - №2. – 2005. – с. 3-4.

## **Важнейшие аспекты при создании положительного имиджа государственного служащего в России: анализ современных тенденций**

*Давыдок Анастасия Витальевна*

Финансовый Университет при Правительстве РФ (Омский филиал)  
nastionsk@mail.ru

Государственные и муниципальные служащие являются публичным лидерами, чья деятельность постоянно контролируется со стороны обще-

ства, а также находится под наблюдением средств массовой информации и всего государства в целом. Важным аспектом является тот момент, что деятели публичного управления в большинстве своем являются выборными органами и, таким образом, для эффективного развития деятельности государственных и муниципальных служащих в данной отрасли необходима поддержка, а также доверие со стороны общества. Таким образом, довольно часто госслужащие работают над своей внешностью, мимикой, голосом, ведь умение расположить к себе людей, а также применение невербальных способов общения являются достаточно значимыми особенностями политической сферы деятельности. Перечисленные факторы помогают сформировать положительный и неповторимый имидж публичных людей, а также заставляют аудиторию поверить в своего лидера [3, с. 132].

На сегодняшний день данная тема является весьма актуальной, ведь все чаще госслужащие обращаются к специалистам для создания необходимого образа, имиджа, к так называемым имиджмейкерам, которые используют при этом различные методы для индивидуализации публичной личности. Благодаря технологиям создания необходимого и выигрышного представления публичного деятеля, часто общество не в состоянии адекватно и конструктивно оценить выдвигаемого на тот или иной пост претендента.

Специалисты в сфере менеджмента и психологии выделяют ряд причин, влияющих на препятствия в создании положительного и необходимого имиджа профессионалов в сфере государственной власти. Следует упомянуть о том, что в обществе происходит некий резонанс, а именно присутствует несоответствие между реально существующим имиджем чиновников на настоящий момент времени и, так называемым, стереотипам, преобладающим в обществе, представлениям политического деятеля как нечестного, корыстного, коррумпированного работника.

К тому же к факторам, снижающим уровень доверия граждан к государственным органам, следует отнести неумение деятелей в области управления грамотно объяснить обществу необходимость принятия тех или иных мер, в большинстве своем касающихся выделения определенных финансовых средств из бюджета страны [5, с. 62]. Также степень недоверия граждан к органам государственного аппарата вызвана недостаточным количеством высококвалифицированных кадров в данной сфере, так как бытует мнение, что часто для работы в госаппарате принимаются родственники и знакомые госслужащих, уже занимающих руководящие посты.

Следовательно, необходимо тщательное изучение и выделение специальных способов и методов для создания реального образа того или иного служащего, независимо от идей, царивших в обществе о работе госаппарата, а реально и адекватно оценивающих его деятельность.

Говоря об имидже, специалисты подразумевают не только естественные характеристики определенного индивида, но и специально созданные для его индивидуализации свойства, относящиеся как к внешнему виду, так и к умению вести разговор, грамотно выступать при значительных аудиториях слушателей. К тому же образ индивида связан с неким психологическим аспектом, характерным для определенного развития общества в том или иной момент времени. То есть народу необходим такой лидер, чьи взгляды, интересы, характер близки и схожи с психологическими особенностями каждого человека. Вероятно, что публичный деятель не обладает такими психологическими свойствами и не разделяет идеи целевой аудитории, на которую направлено некое воздействие, но, в свою очередь, для общества такой государственный служащий является достаточно важной, убедительной и значимой фигурой в целях дальнейшего развития и процветания государства в целом [4, с.115].

Итак, из выделенных особенностей создания некоего образа госслужащего, следует сформулировать определение данного феномена. Имиджем публичной личности следует обозначить такое представление образа подобного индивида в сознании других людей, на основании которого строится отношение общества к определенному сотруднику, характеризующего имидж государственного управления в целом. Важной чертой при проектировании желаемого образа является тот факт, что необходимо дальнейшее поддержание и укрепление подобного рода представления госслужащего, используя при этом различные инновационные технологии, способы и методы.

В настоящее время образ госслужащего в массовом сознании является весьма сложным социальным явлением, так как оно может быть охарактеризовано как некая совокупность реальных психологических черт, которые были сформированы вследствие работы политического деятеля, а также описания его личностных характеристик и освещения деятельности в средствах массовой информации. Все эти меры помогают создать весьма положительный имидж в сознании целевой аудитории, которая в дальнейшем, благодаря данной технике, будет поддерживать лидера и разделять его взгляды.

Следует отметить, что при развитии репутации необходимо уделить внимание такому аспекту, как управление имиджем. Специалисты в данной области придерживаются мнения, что для привлечения внимания к

созданному образу, необходимо раскрыть его с ранее неизвестной стороны, тем самым целевая аудитория будет впечатлена, заинтересована и сфокусирована именно на этом аспекте [1, с.145].

Изучив теоретическую основу, можно выделить некоторые особенности данного феномена. Во-первых, создание образа публичной личности всегда связано с непосредственным обсуждением с аудиторией важнейших вопросов, каких-либо предложений и проблем по поводу управления. Исходя из данного утверждения, следует сделать вывод, что немаловажной задачей госслужащего является умение грамотно выстраивать свою речь, организовывать публичные выступления и тем самым постепенно формировать тот образ, который будет эффективен для государственного управления.

Другими словами, необходимо организовывать периодические встречи, различные семинары, конференции, прямые линии, программы, приемы для успешного проектирования госслужащим предполагаемой политики и ее эффективного проведения. Все эти меры позволяют результативно повлиять на статус и сформировать положительное общественное мнение относительно конкретного работника управленческой сферы в области принятия решения для процветания государства.

Важным субъектом при формировании образа госслужащего, временами и негативного, являются средства массовой информации. Данный способ влияния на общество является весьма эффективным, так как четвертая ветвь власти способна оказать достаточно значительное влияние на любого гражданина, интересующегося изменениями в стране, в мире и обращающим внимание на регулярные новости, как в печатных изданиях, так и по телевидению [3, с.120]. Таким образом, средства массовой информации в своем большинстве являются первоочередными источниками по освещению тех или иных процессов в массовом сознании, что позволяет оказывать воздействие на первое впечатление людей и в дальнейшем приводит к созданию определенного представления в сознании граждан. Временами такой образ является неправдивым, что приводит к формированию определенных стереотипов в обществе.

Итак, с чего же необходимо начать такой ответственный процесс, как формирование образа значительной государственной фигуры. Во-первых, следует помнить, что социум нуждается в появлении лидера, то есть такой личности, чья деятельность будет способствовать защите и процветанию всех сфер жизни общества, и развитию всего государства. Также важным аспектом является искренность, открытость и ясность проводимых определенным госслужащим реформ, программ, так как в настоящее время деятельность госаппарата частично скрыта от внимания народа.

Тем самым происходит некое непонимание и недоверие к проведению каких-либо мероприятий в государственном управлении. Необходимо принять меры для того, чтобы граждане были способны задать вопрос, следить за ходом исполнения целевых программ и контролировать целесообразность и необходимость иных действий со стороны госаппарата. Благодаря данному методу общество будет склонно доверять деятельности органов государственной власти, что будет способствовать созданию благоприятного имиджа.

Немаловажным аспектом для формирования желаемого образа и положительной репутации являются личные психологические факторы, а также харизма и притягательность. Подобная мера является существенной и достаточно важной для публичных людей. Казалось бы, данный факт является незначительным для такой ответственной деятельности как государственное управление, но властным органам необходимо предстать перед публикой в таком свете, чтобы расположение людей к ним было максимально положительным [2, с.105]. Для этого необходимо развивать чувство юмора, заражать аудиторию своей активностью, располагать к себе, оказывать доброжелательность, заботу и сочувствие к людям, а также следует обратить внимание на внешний вид, а именно вводить какие-либо специфические черты во внешнем облике, необходимо выглядеть таким образом, чтобы аудитория это запомнила.

Итак, создание положительного имиджа общественного деятеля - это достаточно сложный и комплексный процесс, при разработке которого необходимо учитывать ряд факторов. К таким основаниям следует отнести разработку специальных программ, материалов, интервью доступных в СМИ, которые будут в полной мере раскрывать сильные стороны публичной личности и в некой мере сглаживать слабые. Также необходимо исключить элементы случайного влияния на сознание граждан с помощью какой-либо негативной или некорректной рекламы по отношению к госслужащему.

Следовательно, из всего вышесказанного, можно разработать некоторые рекомендации по совершенствованию образа публичного человека для более эффективного и качественного выполнения им своих должностных обязанностей. Для начала, профессионалу в области государственного управления необходимо производить нормализацию отношений с жителями определенного субъекта Федерации или страны в целом путем организации различных пресс-конференций, семинаров, выездных встреч с представителями общественности. К тому же стоит обратить внимание на личные характеристики деятеля, а именно контролировать речь, уметь правильно формулировать свою мысль для поддержки со

стороны граждан, быть более ответственным и деликатным. А также грамотно и результативно использовать невербальный язык общения, что придаст большую уверенность и заставит публику поверить данному специалисту.

Далеко не каждый представитель в сфере государственного управления является лидером от рождения и не обладает набором черт для эффективного управления. Таким образом, госслужащий обязан качественно и результативно работать над своими личностными характеристиками для создания необходимого имиджа при работе в такой специфической сфере [7, с. 69]. Итак, для успешной реализации индивида в государственном и муниципальном управлении необходим комплексный и структурированный подход при совершенствовании определенного образа, представления в сознании людей, исходя из потребностей и степени развития общества в конкретный момент времени.

В заключение следует отметить, что на данном этапе развития имидж является некой совокупностью огромного числа определенных характеристик личности: умение показать себя на публике в определенном свете; умение говорить то, что люди хотят слышать; мыслить таким образом, чтобы общество ощущало значимость госслужащего и нуждалось в его деятельности. Все эти черты формируют образ личности в понимании людей, как сознательно, так и с помощью влияния на их ощущения. Также к одному из важнейших моментов при создании необходимого образа следует отнести анализ и учет потребностей, интересов и принципов населения на определенном этапе развития общества, вследствие чего будет оказана поддержка и проявлено доверие к данному служащему.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Иванов, В.В. Муниципальный менеджмент: учебное пособие / В.В. Иванов. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 718 с.
2. Немчинов, А.А. Муниципальная служба: учебное пособие / А.А. Немчинов. — М.: Издательство Магистр, 2002. – 214 с.
3. Повалкович, Т.Г. Государственное и муниципальное управление: учеб. Пособие / Т.Г. Повалкович.- М.: Экзамен, 2012. - 165 с.
4. Райков, А.Н. Имидж лидера в органе власти: учеб. пособие/ А. Н. Райков.- М.: ЮНИТИ, 2011. – 158 с.
5. Горчакова, В.Г. Внутренний образ экспресс-методика глубинного имиджирования / В. Горчакова // Управление персоналом. – 2005. — №20. – 58-73 с.
6. Горчакова, В.Г. Имидж личности / В.Г. Горчакова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – №3. – 126-142 с.
7. Козбаненко, В.А. Общее и особенное в правовом статусе государственных и муниципальных служащих / В.А. Козбаненко // Проблемы местного самоуправления, 2010. – №2. – 65-78 с.

## **Тенденции развития малого бизнеса на региональном уровне при реализации государственных программ поддержки**

*Деребизова Мария Владимировна*

ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы» при Президенте РФ (Волгоградский филиал)  
maria.derebizova@ya.ru

Одним из наиболее важных элементов государственного регулирования рыночной экономики является финансовая поддержка малого бизнеса в рамках национальной экономической системы. В силу специфики деятельности субъектов малого предпринимательства, их ориентации преимущественно на локальные рынки можно говорить, что развитие сферы малого предпринимательства во многом зависит от проводимых мероприятий и создаваемых для них условий хозяйствования на региональном уровне.

В соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства» в Российской Федерации №209-ФЗ от 27 июля 2007 г. в субъектах Российской Федерации мероприятия по государственной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства (далее - МСП) реализуются в рамках программ государственной поддержки МСП. По данным Минэкономразвития России, на реализацию различных мероприятий поддержки МСП в федеральном бюджете на 2013 год предусмотрено более 34,5 млрд. рублей, в том числе 21,84 млрд. рублей в форме субсидий регионам на софинансирование мероприятий по государственной поддержке МСП.

На территории Волгоградской области с 2005 по 2012 год финансовая поддержка в форме субсидирования затрат малых предприятий представлена более чем тремя тысячам субъектам малого и среднего предпринимательства. Всего же государственной поддержкой по всем мероприятиям программы смогли воспользоваться 20 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства созданных на территории муниципальных районов и городских округов Волгоградской области.

В 2009-2012 гг. в Волгоградской области реализовывалась долгосрочная областная целевая программа "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области". В рамках программы были реализованы следующие мероприятия по поддержке малого и среднего бизнеса:

- создание и развитие организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства;
- финансовая поддержка предпринимательства в форме субсидирования процентной ставки по кредитам, части затрат на плату по договорам аренды, на сертификацию и др.;
- повышение уровня профессионального образования и просвещения субъектов малого и среднего предпринимательства.

В целях обеспечения условий для развития предпринимательской деятельности в сфере придорожного сервиса, привлечения инвестиций в придорожную инфраструктуру региона и повышения имиджа Волгоградской области за счет модернизации и развития придорожной инфраструктуры на автодорогах общего пользования действует программа «Развитие объектов придорожного сервиса на автомобильных дорогах общего пользования Волгоградской области» на 2011-2013 годы.

Через реализацию отдельных мероприятий программ «Повышение уровня финансовой грамотности населения и развитие финансового образования в Волгоградской области» на 2011-2015 годы и «Развитие конкуренции в Волгоградской области на 2010-2012 годы» создаются условия для повышения финансовой грамотности предпринимателей Волгоградской области и развития конкуренции на товарном рынке малого и среднего предпринимательства.

Меры поддержки и стимулирования развития малого и среднего предпринимательства предусматривают иные программы, реализуемые в Волгоградской области:

- Долгосрочная областная целевая программа «Развитие агропромышленного комплекса Волгоградской области» на 2009-2012 годы
- Программа дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Волгоградской области на 2012 год
- Программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации

На территории Волгоградской области также реализуются муниципальные программы, направленные на поддержку малого и среднего предпринимательства. Так за период с 2011 по 2013 25 муниципальных образований приняли муниципальные программы и получили субсидии на их софинансирование из областного бюджета.

Для реализации долгосрочной областной целевой программы "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области" на 2009 - 2012 годы были направлены средства из областного и федерального бюджетов. Суммы предоставленных средств представлены в Табл. 1

Таблица 1

**Средства, направленные на реализации долгосрочной областной целевой программы "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области" на 2009 - 2012 годы**

Объем бюджетных ассигнований, тыс. руб.				
	Запланировано		Использовано	
	Всего	В том числе за счет средств федерального бюджета	Всего	В том числе за счет средств федерального бюджета
2009	369 140,42	290 895,42	368 858,00	290 889,90
2010	263 500,00	152 550,00	257 103,40	151 038,40
2011	235 454,00	174 000,00	232 104,60	171 154,40
2012	215 005,80	159 200,00	153 571,50	102 434,90

Источник: данные Департамента развития и поддержки предпринимательства Волгоградской области. [2]

С 2009 по 2012 год объем средств, направленных на реализацию долгосрочной областной целевой программы "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области" снижается, о чем свидетельствуют приведенные данные. При этом уменьшение финансирования наблюдается как за счет федеральных средств, так и средств областного бюджета. Для сравнения: на реализацию мероприятий муниципальных долгосрочных целевых программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области в 2010 году за счет средств областного и федерального бюджетов было направлено 125 миллионов рублей, в 2011 году – 205 миллионов рублей, в 2012 году – 158 миллионов рублей. [3] Можно сделать вывод о том, что в Волгоградской области финансовая поддержка доступна малым предприятиям в большем объеме, что является положительным фактором влияния на развитие малого и среднего бизнеса.

Воздействию принятых в Волгоградской области программ на развитие малого предпринимательства за указанный период, оценим в динамике по следующим показателям, характеризующим развитие малого предпринимательства:

- количество малых предприятий (далее – МП) на 100 тыс. жителей;
- среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера);
- объем выручки малых предприятий;
- инвестиции в основной капитал на малых предприятиях.

Данные по вышеназванным показателям представлены в Табл.2

Таблица 2

**Динамика развития малого предпринимательства на территории  
Волгоградской области за 2009-2013 гг.**

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
Количество МП на 100 тыс. жителей (ед.)	<b>1032,4</b>	-	<b>1017,8</b>	98,5	<b>1170</b>	114,9	<b>1126</b>	0,96	<b>1046,2</b>	92,9
Среднесписочная численность занятых на МП (тыс. чел.)	<b>180,8</b>	68,0	<b>81,8</b>	45,2	<b>76,6</b>	93,6	<b>146,8</b>	191,4	-	-
Доля занятых на МП в общей среднесписочной численности занятых (%)	<b>23,3</b>	-	<b>11,1</b>	-	<b>10,3</b>	-	<b>20,4</b>	-	-	-
Объем выручки МП за предыдущий год (млрд. руб.)	<b>195,93</b>	68,6 с учетом ИПЦ	<b>92,72</b>	79,8 с учетом ИПЦ	<b>100,53</b>	103,7 с учетом ИПЦ	<b>246,09</b>	107,4 с учетом ИПЦ	-	-
Инвестиции в основной капитал МП за предыдущий год (млрд. руб.)	<b>7,10</b>	82,5 с учетом ИПЦ	<b>2,61</b>	38,2 с учетом ИПЦ	<b>4,83</b>	176,8 с учетом ИПЦ	<b>10,09</b>	110,1 с учетом ИПЦ	-	-

Источник: данные национального института системных исследований проблем предпринимательства «Динамика развития малого предпринимательства в регионах России» [1]

Сравнительный анализ динамики развития малого предпринимательства выявил следующие факты:

1. За анализируемый период максимальное развитие субъектов малого предпринимательства пришлось на 2010 год, о чем свидетельствует максимальное количество зарегистрированных малых предприятий на 100 тыс. жителей, по состоянию на 01.01.2011 г. Последующее, сокращение числа субъектов малого предпринимательства по состоянию на 01.01.2013 г., по мнению автора, можно связать со значительным сокра-

щением финансирования долгосрочной областной целевой программы "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области" в 2012 году.

2. Несмотря на то, что с 2011 года ликвидируемых предприятий становится ежегодно больше чем создаваемых, среднесписочная численность работающих на малых предприятиях возросла практически в 2 раза. Это свидетельствует о расширении бизнесарботающих предприятий. Это подтверждается и показателем по увеличению доли занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности.

3. В 2009-2010 году наблюдается спад объемов выручки малых предприятий, но с 2011 года объемы выручки возрастают. Аналогичная ситуация и с объемом инвестиций в основной капитал. Этот факт свидетельствует о влиянии приоритетных направлений, объявленных в Программах на расширение малых предприятий.

Положительное влияние мероприятий предусмотренных Программами направленных на развитие малого предпринимательства определяет необходимость по усовершенствованию Программ 2009-2013 годов. Действующая в настоящее время на территории Волгоградской области Долгосрочная областная целевая программа "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области" на 2013-2017 годы включает в себя большее количество мероприятий, направленных на финансовую поддержку малого бизнеса, развитие инноваций в производстве, информационную поддержку. В рамках реализации данной Программы осуществляются следующие мероприятия:

- Содействие субъектам малого и среднего предпринимательства в привлечении ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности;
- Содействие субъектам малого и среднего предпринимательства в осуществлении межрегионального сотрудничества и внешнеэкономической деятельности;
- Содействие субъектам малого и среднего предпринимательства в разработке и внедрении инноваций, модернизации и развитии производства;
- Содействие вовлечению молодежи в предпринимательскую деятельность;
- Содействие повышению общественной значимости малого и среднего предпринимательства, информационно-консультационному обеспечению и развитию кадрового потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства;

- Содействие органам местного самоуправления в развитии малого и среднего предпринимательства на территории муниципальных образований.

В заключение отметим, что механизмы развития малого и среднего предпринимательства совершенствуются из года в год. Изучение практики регионов по осуществлению программ, направленных на развитие малого бизнеса, позволит принимать областные целевые программы, реализуемые с максимальной эффективностью и высокими результатами. Принятая Долгосрочная областная целевая программа "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области" на 2013-2017 годы включает в себя, по мнению автора, наиболее результативные механизмы, в связи с чем хотелось бы выразить надежду, что фактические результаты осуществляемой поддержки будут значительно выше заявленных в программе, а, следовательно, все меры по развитию и поддержке малого бизнеса будут эффективными.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России [Электронный ресурс]: // Официальный сайт Национального института системных исследований проблем предпринимательства. - Режим доступа: <http://www.nisse.ru/>

2. Исполнение бюджета [Электронный ресурс]: // Официальный сайт Департамента развития и поддержки предпринимательства Волгоградской области. - Режим доступа: <http://urp.volganet.ru/>

3. Исполнение бюджета [Электронный ресурс]: // Официальный сайт Департамента инвестиций и предпринимательства, Ростов-на-Дону - Режим доступа: <http://mbdon.ru/>

## **Создание промышленных парков как важный фактор экономического развития региона**

*Муслим Джаббарзаде*

Кандидат экономических наук, доцент  
Нахчыванский Государственный Университет  
[muslum\\_cabbarzade@mail.ru](mailto:muslum_cabbarzade@mail.ru)

Одним из основных тенденций современной мировой экономики является создание инфраструктуры инновационного направления. В ряду самых эффективных средств формирования инновационной инфраструктуры создание промышленных парков занимает важное место. Наряду с созданием промышленных парков в крупных городах Европы и Азии, высокую

эффективность принесло создание их в маленьких (с населением до 100 тысяч) городах. Практика Турции, Германии, Польши, Латвии, России, Китая и Южной Кореи показывает, что создание промышленных парков имеет особое значение в претворении в жизнь таких приоритетных задач, как повышение экспортной и конкурентной способности экономики страны, производства продукции, заменяющей импорт, обеспечение занятости населения, привлечение инвестиций и современной технологии.

В настоящее время в стране, а также в Нахчыванской Автономной Республике в направлении укрепления производства, в том числе промышленного потенциала, одним из важных работ, проводимых в жизнь, является создание промышленного парка и организация его деятельности. В 2014-ом году, являющемся годом промышленности, а также в последующие годы, предполагается проведение в жизнь мероприятий, направленных на построение деятельности промышленных предприятий региона на качественно новом современном уровне, основанном на использовании местного сырья, а также создание новых предприятий, модернизацию технической стороны производства, а также на стимулирование создания новых промышленных комплексов и промышленных кластеров [1, с.63].

Таблица 1

**Созданные в Азербайджане промышленные парки**

№	Название промышленного парка	Место расположения, площадь	Профиль деятельности	Конкурентные преимущества
1.	Балаханский промышленный парк	Г.Баку, 7 гектаров	Обработка бытовых отходов и зелёные технологии	Возможность получения доходов малых и средних предприятий, высокая эффективность в результате переработки отходов, налоговые льготы, льготное использование услуг инфраструктуры парка.
2.	Сумгаитский химико-промышленный парк	г.Сумгаит 295,5 гектаров	Производство продукции нефтехимии	Большой спрос на химическую продукцию, приемлемые условия для инвестиций, семилетние налоговые льготы, приемлемая арендная плата, высокие технологии.
3.	Гиланский текстильный парк	г.Сумгаит 20 гектаров	Производство трикотажной продукции	Автоматизированные производственные линии, использование естественного и дешёвого местного сырья, низкая себестоимость

Созданию промышленных парков в Азербайджане дан старт вот уже несколько лет (табл. 1).

Современный уровень развития Нахчыванской Автономной Республики требует производства конкурентоспособной продукции, с использованием местного сырья, развития экспортного потенциала. Для расширения производства конкурентоспособной продукции очень важно привлечение инвестиций в производственные отрасли, опирающиеся на высокие технологии.

С целью разветвления экономики, создания инновационных производственных участков и уменьшения зависимости спроса от импорта имеется потребность в построении новых промышленных предприятий.

Создание промышленных парков и внедрение системы различных льгот ускорит формирование новых промышленных отраслей, с увеличением инвестиционной привлекательности региона и в целом увеличит производственный потенциал Нахчывана.

Анализ основных направлений, проводимой в жизнь в последние годы в автономной республике, экономической политики показывает, что индустриализация и внедрение передовой производственной технологии превратился в основную тенденцию усиления производственного потенциала на новом этапе. Увеличение с каждым годом инвестиций, направленных на развитие промышленности, преимущество промышленных отраслей в составе видов деятельности, которым выданы кредиты со стороны Фонда Помощи Предпринимателям ясно выражают приоритеты в экономической отрасли. Так, за 6 месяцев текущего года объём льготных кредитов, направленных на развитие промышленности автономной республики по сравнению с соответствующими показателями 2013-го года выросло в 2,3 раза [3].

За счёт деятельности обрабатывающих предприятий, исторически занимающих одно из ведущих мест в промышленности региона, в настоящее время в целом эта отрасль даёт 92,6 процентов промышленной продукции автономной республики. Расширение обрабатывающей промышленности необходимо также для развития сельскохозяйственного производства, параллельно выступающего как источник обеспечения сырьём, и для качественного и надёжного удовлетворения потребностей населения в продовольственной продукции.

Наряду с этим, за последние годы сданы в эксплуатацию новые промышленные предприятия, охватывающие различные отрасли машиностроения, металлургии, химической промышленности, действие которых основано на ещё более сложной и передовой технологии, не имеющейся ранее в промышленности автономной республики. В то же время созданы

новые производственные отрасли и в энергетической, лёгкой, пищевой, строительной, лесной и деревообрабатывающей промышленности и в производстве минеральной продукции не металлического происхождения, которых также ранее не было. Всё это обеспечило обновление и укрепление производственного потенциала автономной республики.

Практика показывает, что предприниматели, которые хотят заняться малой предпринимательской деятельностью, встречаются с большими трудностями при аренде помещений для офиса, производства, а также при обеспечении необходимой инфраструктурой. В автономной республике на рынке аренды недвижимого имущества наличие таких объектов, обладающих необходимыми условиями, ограничено. Предприниматель наряду с высокой арендной платой вынужден тратить средства для реконструкции таких объектов. А это снижает эффективность малого бизнеса.

Ускорение развития экономики автономной республики в будущем увеличит потребность в объектах недвижимого имущества коммерческого назначения. Промышленный парк, предлагающий приемлемые условия для устранения таких препятствий на пути развития малого и среднего предпринимательского сектора, обладающего большими возможностями для повышения экономического потенциала автономной республики, может сыграть важную роль.

Для создания промышленных парков в стране имеется необходимая правовая база и практика. Указом Президента Азербайджанской Республики от 24 апреля 2013-го года утверждено «Примерное Положение о промышленных парках». До этого Указом Президента Азербайджанской Республики от 21 декабря 2011-го года создан Сумгаитский Химический Промышленный Парк, о мероприятиях, связанных с обеспечением его деятельности также имелся Указ президента.

В то же время Президентом Азербайджанской Республики подписано Распоряжение от 28 декабря 2011-го года о создании в городе Баку Балаханского Промышленного Парка. Утверждение Указом Председателя Верховного Меджлиса Нахчыванской Автономной Республики «Положения о промышленных парках» от 06 июня 2013-го года является продолжением работ в направлении создания правовой базы.

Согласно Налоговому Кодексу Азербайджанской Республики для резидентов промышленных парков внедряются широкие льготы. В соответствии с вступившим в силу 01 января 2013-го года законодательством, резиденты промышленных парков на 7 лет освобождаются от имущественных налогов, налогов на землю, налогов от дохода, от сборов по ввозу оборудования. Инвесторам после возмещения налогов даётся возможность ре-

патриации доходов. Резиденты приобретают возможность получения краткосрочных и долгосрочных кредитов на приемлемых условиях.

Основной целью создания промышленных парков в Нахчыванской Автономной Республике является активизация процессов создания малых и средних промышленных предприятий, деятельность которых основана на высоких технологиях, стимулирование экономического развития. Организация деятельности резидентов по приоритетным отраслям на территории промышленных парков, ускорение распространения современных технологий на предприятиях автономной республики, достижение увеличения объёма промышленного производства, поощрение местных и иностранных инвесторов, развитие малого и среднего предпринимательства могут быть приняты в ряды важных обязанностей промышленных парков.

Создание промышленных парков обладает такими конкурентными преимуществами, как создание льготных условий для деятельности малых и средних предпринимательских субъектов, обеспечение возможности пользоваться необходимой инфраструктурой с приемлемыми ценами, предложение резидентам специфических коммерческих услуг различного вида.

Привлечение консультационных обществ по строительству промышленных парков, приведение земель в пригодное для использования состояние, финансирование за счёт государственного бюджета расходов по созданию внешней и внутренней инфраструктуры (электричество, тепло-снабжение, газ, вода, канализация, связь, транспорт, защита от пожара, производственный, административный и социальный и другие объекты инфраструктуры), а также финансирование управляющей организации до сдачи парка в эксплуатацию, могут считаться важным шагом для развития промышленности в регионе.

Для признания промышленного парка, создание которого предложено в автономной республике, важным задачами являются представление парка и его служб между потенциальными резидентами и партнёрами, проведение общественной презентации парка, организация пропаганды посредством СМИ. Очень существенным, с этой точки зрения, является построение сотрудничества с промышленными парками, действующими в других регионах страны и за рубежом.

Для признания промышленного парка в плане мероприятий своё отражение должны найти: организация обмена практикой по аналогичским проектам, организация рекламных компаний для привлечения местных и иностранных резидентов, создание непосредственных связей с ними, разработка сайта парка в интернете, распространение информации о внедренных льготах.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция экономического и социального развития и прогнозируемые показатели Азербайджанской Республики за 2014-ый год и последующие 3 года. Министерство Экономики и Промышленности Азербайджанской Республики. Баку, 2013, 107 с.
2. Социально-экономическое развитие Нахчыванской Автономной Республики в 2013-ом году. <http://statistika.nmr.az/x.news/news/2013cuil.pdf>
3. Социально-экономическое развитие Нахчыванской Автономной Республики в январе-июне 2014-го года. Газета «Şerq qarı», №132, 12

### **Инвестиции для модернизации ЖКХ**

*Драгунова Ирина Александровна, Беззубко Лариса Владимировна*  
Донбасская национальная академия строительства и архитектуры  
[bezzubkol@mail.ru](mailto:bezzubkol@mail.ru)

Жилищно-коммунальное хозяйство испытывает колоссальную потребность в инвестициях. Только за счет средств бюджета и платежей граждан за коммунальные услуги осуществить модернизацию ЖКХ не удастся. Необходимо привлекать частных инвесторов, которые должны вкладывать свои средства по понятному принципу: «сначала инвестируй - потом возвращай». Возврат инвестиций может осуществляться за счет тарифов, устанавливаемых на коммунальные ресурсы, потребляемые сверх социальной нормы. Задача частного бизнеса - реализовывать масштабные инфраструктурные проекты, а не «латать дыры» за счет тарифов. При этом инвестор не должен быть просто спонсором отрасли.

Для того, чтобы модернизация ЖКХ финансировалась в основном за счет частных инвестиций, экономика должна стать прозрачной. Инвестор должен знать: куда, на каких условиях, под какие гарантии он вкладывает средства, и как скоро они могут окупиться. Необходимо, чтобы затраченные деньги возвращались и реинвестировались в модернизацию объектов инфраструктуры.

Как один из методов реинвестирования предусматривается временное (на период окупаемости) введение в тариф инвестиционной составляющей. Ее объем станет частью полученной экономики. Другой вариант - установление надбавок к тарифам для потребителей.

Перспективным способом привлечения инвестиций является концессионные соглашения. С их помощью можно в сжатые сроки достичь следующих результатов:

- сократить расходы местных бюджетов на софинансирование модернизации основных фондов ЖКХ;
- уменьшить бюджетные расходы на предоставление льгот и жилищно-коммунальных субсидий;
- снизить социальную напряженность [1].

Исследования инвестиций в ЖКХ было проведено на примере коммунального предприятия (КП) «Управляющая компания Пролетарского района, г.Донецка». Были выделены в сфере инвестиционного маркетинга следующие проблемы:

- плохо организованная система контроля деятельности предприятия в сфере инвестиционного маркетинга;
- отсутствие информационной базы по инновационно-инвестиционной деятельности по центрам ответственности;
- нет отдела или работника, который бы осуществлял маркетинговые исследования по поиску, выбору инвестиционных проектов и отвечал за их реализацию. С целью совершенствования управления инвестиционной деятельностью появляется необходимость создать должность менеджера по инвестиционной деятельности.

Соответствующая система внутривладельческого контроля, которую формирует владелец или руководство предприятия, позволяет своевременно выявить широкое разнообразие возникающих проблем, разработать механизм их решения предприятием. Формирование такой системы внутреннего контроля как составного элемента системы управления предприятия предусматривает учет факторов, состава и структуры основных источников сопротивления, учет передового опыта организации системы контроля.

Неэффективная система внутривладельческого контроля четко отражает пассивный механизм решения и практического учета проблем и интересов, которые нередко сопровождаются потерей предприятием конкурентных преимуществ на рынке. Это обусловлено тем, что неэффективная система внутреннего контроля не побуждает к системным и качественным изменениям в управлении предприятием.

Можно сформировать основные задачи контроля инвестиционной деятельности, осуществляемой на предприятии:

- анализ построения системы учета на предприятии (изучение учетной и другой документации, касающейся учета операций с инвестиционными ресурсами);
- изучение информации об инвестиционной деятельности, представленной в бухгалтерском и управленческом учете;

- анализ правильности и эффективности принимаемых решений на разных уровнях системы управления предприятием;
- обеспечение соответствия принятых решений инвестиционной стратегии предприятия;
- оценка качества имеющейся учетной и проектной информации;
- разработка инвестиционной тактики;
- проведение стратегического анализа и контроля;
- формирование информационной базы для прогнозирования инвестиционной деятельности[2;3].

Целесообразно создание информационной базы для инновационно-инвестиционной деятельности по центрам ответственности [4].

Под центром ответственности понимают сферу (сегмент) деятельности, в рамках которой менеджер самостоятельно принимает управленческие решения и несет полную персональную ответственность за контролируемые им показатели деятельности [6].

Высший руководитель должен контролировать и оценивать работу менеджера низшего уровня. Менеджер низшего уровня должен осуществлять самоконтроль и информировать высшее руководство о результатах деятельности. Третьей составляющей информационного обеспечения- технические средства и программное обеспечение эффективного управления предприятием. Чтобы использовать те или иные информационные технологии, предприятию необходимо иметь определенные технические средства и программное обеспечение.

Важной составляющей информационного обеспечения предприятия являются технологии, то есть совокупность средств и методов сбора, регистрации, обработки, накопления и доведения до пользователя необходимых данных в системе организационного управления на основе применения средств вычислительной техники. Поскольку в управлении предприятием одним из важнейших аспектов является инновационно-инвестиционная составляющая, то информационные технологии должны обеспечивать сбор, регистрацию, обработку, накопление и распространение данных по инновационно-инвестиционной деятельности с учетом легитимных интересов заинтересованных сторон.

Система эффективного информационного обеспечения инвестиционной деятельности на предприятии позволит решить следующие проблемы:

- сглаживание негативного воздействия внешней среды;
- уменьшение затрат времени на принятие управленческих решений по инвестированию и улучшения их качества;
- установление долгосрочных зависимостей между факторами внешней среды, которые ранее не были обнаружены;

- увеличение возможностей использования конкурентных преимуществ предприятия на основе полученной из внешних источников информации (изучение и анализ деятельности конкурентов на рынке изделий);

- создание собственной структурированной информационной базы;

- выявление новых направлений деятельности, новых рынков сбыта (формирование оптимального ассортимента продукции и улучшения качества изделий);

- использование научно-технических достижений, совершенствование технологии производства через реализацию стратегических целей инвестиционного планирования по обновлению основных фондов производства [5].

Можно отметить, что сегодня в Украине нецелесообразно использование в качестве «плановых» (IC), так и рыночных моделей информационного обеспечения, поскольку первые являются методологически устаревшими и не воспроизводят рыночных законов, а последние не учитывают особенностей состояния экономики, в котором находится Украина. Предложенная специалистами Евросоюза методика UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) для развивающихся стран, хотя и не учитывает специфических условий Украины (высокая степень изношенности основных фондов, дефицит финансовых ресурсов, высокая степень риска хозяйственной деятельности, превышение предприятиями предельных норм загрязнения окружающей среды, специфическая деловая среда), но в условиях адаптации может эффективно использоваться отечественными предприятиями.

Стандартная структура инвестиционных, эксплуатационных и маркетинговых расходов может быть расширена для ввода подэлементов. Источники финансирования включают: акционерный капитал, долгосрочные займы, краткосрочные займы.

Учитывая отсутствие на КП «УК Пролетарского района г. Донецка» работника, который бы осуществлял маркетинговые исследования по поиску, выбору инвестиционных проектов и отвечал за их реализацию, считаем необходимым с целью совершенствования управления инвестиционной деятельностью создать должность менеджера по инвестиционной деятельности в управлении жилищно-коммунального хозяйства. Источниками данных в инвестиционном процессе являются:

- экспертные оценки независимых экспертов;

- интуиция менеджеров и аналитиков;

- сообщения о развитии инвестиционного процесса.

Формализация таких сообщений для целей инвестиционного анализа не всегда возможна, поэтому существует проблема их учета в финансовых показателях проектов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Настасенко О.Г. Инвестиційний маркетинг як елемент механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства. Режим доступу: [[http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_97/30.pdf](http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_97/30.pdf)]
2. Види маркетингу та їх характеристика. Українська бібліотека підручників Режим доступу: [<http://www.info-library.com.ua/books-text-9567.html>]
3. Інвестиційний маркетинг як інструмент управління ризиками в сфері ЗЕД підприємств в умовах глобалізації./ Жарлінська Р.Г., Побережнюк С.В., Сорока І.В. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна. Економічні науки 6. Маркетинг і менеджмент. Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/33\\_DWS\\_2010/33\\_DWS\\_2010/Economics/74487.doc.htm/](http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/74487.doc.htm/)
4. Бучко О. І. Оцінка діяльності центрів відповідальності через трансферне ціноутворення. Економічні науки / Учет и аудит // кафедра бухгалтерського обліку, Львівська комерційна академія [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/35\\_OINBG\\_2012/Economics/7\\_122668.doc.htm](http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2012/Economics/7_122668.doc.htm)
5. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства // Фінанси України. – 2009. - №9. С.44 - 50

## **Кризисные явления на валютном рынке России и их влияние на макроэкономическую ситуацию в стране**

*Ершова Екатерина Владимировна*

Волгоградский государственный технический университет

[Ershova1409@yandex.ru](mailto:Ershova1409@yandex.ru)

Цены на сырую нефть падают, достигнув минимального уровня за 17 месяцев в США. Саудовская Аравия снизила цену на свою марку нефти Arab Light до минимальной, с декабря 2008 года. Падение цен обеспечивает рост американской экономики, но оно может существенно снизить доходы в таких странах, как Россия, Иран и Ирак, где экспорт нефти играет чрезвычайно важную роль в поддержке экономического роста и государственного бюджета. На падении цен на нефть свою роль сыграли следующие факторы:

**Во-первых, рост добычи нефти в мире, в первую очередь в США благодаря бурению сланцевой нефти. Добыча нефти в России также**

растет, приближаясь к рекордному показателю 1987 года - 11,48 млн. баррелей в день.

Вторым фактором считается **снижение потребления нефти в мире, в том числе в Китае, где оно не выросло такими темпами, как ожидалось, и в ЕС** - в связи с ослаблением экономики его членов, а также евро. Снижение цен на нефть нанесет экономический и политический ущерб. Но это может быть не так уж плохо.

Сырая нефть и нефтепродукты давали 46% поступлений в российский бюджет в первые восемь месяцев этого года. В то время, когда Запад пытается применить против России санкции за ее вмешательство на Украине, снижение цен на нефть на 10-20% может оказаться сильнодействующим средством. Тем не менее, ситуация сильно отличается от 1980-х годов, когда Саудовская Аравия смогла перенасытить рынок и снизить цены так сильно, что, по утверждению многих экспертов, это ускорило распад Советского Союза. Такого сейчас не прогнозируется, но Россию это немного обременит. [2]

В складывающейся ситуации ослабление национальной валюты является естественным следствием ухудшения макроэкономических показателей. Падение курса рубля – явление, которое вовсе не всегда действует на экономику отрицательно. Есть в этом явлении плюсы и минусы. В числе неоспоримых плюсов – увеличение доходов компаний-экспортеров и, как следствие, рост налоговых выплат в бюджет России. Стимулируется импортозамещение – цена зарубежных товаров возрастает, и выгоднее становится покупать продукцию внутреннего производства. Это способствует экономическому росту, в свою очередь, для понимания того, чем грозит падение курса рубля, стоит вспомнить о том, что такое внешний долг страны. Это деньги, которые резиденты занимают за рубежом – как правило, в долларах. Поэтому главный минус ослабления российской валюты – рост нагрузки на таких заемщиков. Внешний долг России сейчас составляет сотни миллиардов долларов. Длительное и значительное ослабление рубля становится невыгодным для компаний, которые должны зарубежным кредиторам.

Санкции - главная беда для российской валюты. Помимо того, что санкции в отношении России способствуют спекулятивным атакам на рубль, есть еще и фундаментальные факторы, которые играют куда более важную роль, и их влияние на рубль имеет крайне устойчивый характер. Дело в том, что сейчас в финансовом секторе РФ наблюдается серьезный дефицит валюты. Санкции ухудшают валютную позицию всей банковской системы и уже есть серьезные проблемы с валютной ликвидностью. Практически у всех представителей банковской системы и бизнеса есть

обязательства в валюте, которые необходимо погашать, при этом доступ на западные рынки закрыт. Таким образом, можно с уверенностью сказать, что на внутреннем рынке наблюдается устойчивый спрос на валюту, что, в принципе, не дает возможности рублю укрепляться. [3]

Предугадать сколько будут стоить основные мировые валюты в ноябре довольно сложно. Это во многом зависит от очень напряжённой экономической ситуации в стране, сложившейся в условиях российской и мировой политики вокруг Украины. По сей день на присоединённых к России восточных областях Украины обстановка очень напряжённая. По этой причине мировое сообщество давит на Россию, новыми санкциями, что молниеносно отражается на отечественной валюте, которая начинает ещё больше уступать американскому доллару и евро.

Строить прогнозы в данной ситуации в отношении валют не самое простое дело. Неизвестно как всё повернётся. Чиновники Министерства экономического развития говорят об увеличении российского экспорта и уменьшении импорта, что должно благоприятно отразиться на курсе отечественной валюты. Также Министерство заявляет о том, что платёжный баланс страны постепенно укрепляется, чему также нельзя не радоваться.

Если рассматривать кредитование в условиях кризиса, то в данном случае кредитование будет выгодно тем людям, у которых уже есть кредит в национальной валюте. Ведь, по сути, сумму кредита в рублях также как и сама валюта обесценится. Конечно, это не значит, что спишут оплату кредита, но зато можно платить, гораздо меньше.

Не рекомендуется погашать кредит досрочно. Ведь если валюта обесценится, то на этом можно заработать намного больше, чем на досрочном погашении займа. Если же вы хотите взять кредит, то здесь нужно отталкиваться от здравого смысла и не брать слишком дорогие кредиты на невыгодных условиях. Ведь вполне может так случиться, что валютный кризис обойдет Россию стороной и наоборот укрепит позиции рубля. Тогда вы окажетесь в весьма затруднительном положении. Поэтому лучшим вариантом в данном случае будет потребительский займ, кредит наличными или товарный кредит на покупку техники и т.д. [1]

Какие последствия ожидают россиян после такого резкого падения курса рубля. Прежде всего, возрастет инфляция. Эксперты подсчитали, что удешевление рубля по отношению к доллару на рубль ведет к росту инфляции на 0,5%-0,8%. Будет увеличиваться цены на импортные товары. За ними поднимутся и цены на товары отечественного производства, что, безусловно, приведет к снижению уровня жизни населения. Девальвация рубля больно ударит по наукоемким, высокотехнологичным производствам, которые используют сложное иностранное оборудование.

Пока нефть находится выше отметки 100 долларов за баррель, Банк России вполне может поддерживать курс национальной валюты. Ведущие финансовые специалисты страны, заявляют, что не стоит сейчас паниковать и скупать валюту, разумнее – выждать, когда рынок стабилизируется. Однако россияне усиленно покупают валюту.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Как сохранить деньги в условиях девальвации валюты. [Электронный ресурс] :<http://100bankov.com/blog/kak-sohranit-dengi-v-yslovijah-devalvacii-valuty/>

2. Падение цен на нефть. [Электронный ресурс] :<http://inpress.ua/ru/economics/34719-z-2535>

3. Санкции бьют по России: падает производство, рубль ставит антирекорды. [Электронный ресурс] :<http://glavred.info/mir/sankcii-byut-po-rossii-padaet-proizvodstvo-rubl-stavit-antirekordy-290326.html>

## **Федеральная контрактная система и ее роль в повышении эффективности государственных закупок в России**

*Захарюта Антон Андреевич*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
(Омский филиал)  
[antonyomsk@yandex.ru](mailto:antonyomsk@yandex.ru)

Актуальность выбранной темы объясняется тем, что рынок государственных закупок, как известно, очень объемный, на государственные и муниципальные нужды ежегодно тратится порядка 7-8 трлн. руб. Этот объем средств мог бы стать реальным источником развития экономики России. К тому же очевидно, что государственные закупки являются важным инструментом государственного регулирования экономики. В связи с этим регулирование государственных закупок должно находиться в поле зрения законодательства страны, ведь государство не в последнюю очередь заинтересовано в эффективной системе закупок. Однако, по словам Сергея Степашина, главы Счетной палаты, объем хищений бюджетных средств, предназначенных для госзакупок, составляет около 1 трлн. руб., что равно примерно 1/14 части консолидированного бюджета страны. В 2013 г., по данным Генпрокуратуры, число правонарушений на рынке закупок для государственных и муниципальных нужд выросло примерно на 50%.

Необходимость исследования усиливается еще и тем, что с 1 января 2014 года вступил в силу № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Этот закон считается рамочным, поэтому, чтобы он стал действенным механизмом, нужно принять ряд подзаконных актов. Должна обобщаться практика применения нового законодательства о государственных закупках, чтобы вывести рекомендации по внесению поправок. Действовавший до 2014 года № 94-ФЗ через это прошел, за время его действия он претерпел 37 редакций. После обобщения опыта отдельных элементов Контрактной системы пилотными регионами (например, Волгоградской областью) № 44-ФЗ был изменен еще до вступления в силу посредством Федерального закона № 140-ФЗ от 04.06.2014. [1]

Итак, новый закон должен повысить эффективность государственных закупок, снизить коррумпированность, обеспечить равную, честную конкуренцию, в связи с чем повысить контроль за расходованием бюджетных средств на государственные и муниципальные нужды. В данной статье рассмотрим опыт пилотных регионов, отдельные положения закона, существенные его отличия от № 94-ФЗ и мнения различных экспертов.

Целью закона, вероятно, было снизить уровень коррупции, препятствовать созданию коррупционных схем. Например, раньше бывали ситуации, когда первоначальная цена контракта завышалась по сравнению с рыночной, а в ходе торгов участники, заранее договорившись с заказчиком, незначительно уменьшали цену (на 1-2 "шага аукциона"), а в дальнейшем распределяли "излишки" между собой.

Одной из новаций №44 ФЗ является как раз обязательность обоснования максимальной розничной цены с помощью одного из методов, приоритетным является метод сопоставления рыночных цен (анализ рынка). Однако здесь возникает одна проблема, выявленная в результате пилотного проекта. Заказчики в пилотных регионах обнаружили, что планирование закупок может увеличить трудовые затраты примерно в два раза, что связано с изучением рынка для определения цены, публикацией отчетов и т.д.[5]

При этом надо признать, что эти затраты объективно необходимы. Во многих развитых странах в сфере госзакупок законодательно регулировался весь процесс, начиная с прогнозирования потребностей и заканчивая оценкой эффективности удовлетворения этой потребности. Предшествующий же Федеральному закону №44 закон регламентировал только размещение заказа. Различие Федеральной контрактной системы (ФКС) от предыдущей системы закупок заключается в том, что сферой норма-

тивного регулирования закона о ФКС является весь цикл закупок: планирование, размещение, исполнение.

В США, к примеру, Свод правил государственных закупок (Federal Acquisition Regulation, FAR) был разработан еще в 1984 году и описывал все этапы госзакупок, вплоть до завершения контрактов. Миссией FAR было и является предоставление госзаказчикам товаров, работ и услуг с оптимальным соотношением цена/качество с учетом ограниченного времени на проведение закупок. [4]

Здесь стоит привести мнение, что регламентирование всего цикла закупок - правильное решение, ведь некорректно обоснованная начальная цена закупки может привести к несоблюдению требований законодательства, завышению цены, увеличению расходов государственного бюджета.

Следующим очень важным нововведением является усиление контроля над заказчиком со всех сторон (государственный, ведомственный и общественный контроль, аудит). Теперь планы-графики, которые разрабатываются сейчас, должны быть привязаны к целевым мероприятиям. Раньше такой необходимости не было, и на данном этапе часто возникали ситуации, когда закупались предметы роскоши или товары по завышенным ценам. В данном вопросе для пилотных заказчиков Вологодской области также возникли некоторые трудности. В соответствии со статьей 13 Федерального закона № 44-ФЗ для обеспечения нужд субъекта РФ заказчиками субъектов РФ цель закупки должна соответствовать целям и мероприятиям, предусмотренным в государственных программах субъектов РФ. Получается, в плане закупок в графе "цель закупок" указываются пункты, разделы, приложения государственной программы субъекта РФ (или иного документа стратегического и программно-целевого планирования субъекта РФ). Если же связать закупку с выполнением программных мероприятий не удастся, следует указывать конкретные полномочия и (или) функции государственного органа субъекта РФ, закрепленные положением о нем («Повышение профессионального уровня специалистов сферы социальной защиты населения области...»). Есть здесь и другие нюансы, например, бюджетные учреждения при формировании планов закупок должны увязывать цель закупки с необходимостью выполнения государственного задания, обеспечения деятельности бюджетного учреждения. [5]

Другая проблема планирования, которая, как ожидается, будет решена с помощью ФКС, была связана с невнесением некоторых закупок в план-график. Заказчики злоупотребляли этим, ведь неаффилированные с ними

поставщики неспособны были подготовиться к участию в крупных торгах (подготовить документацию, взять кредит) в случае отсутствия закупок в плане. Законом о ФКС же четко определено, что «заказчики осуществляют закупки только в строгом соответствии со сведениями, включенными в планы-графики. Закупки, не предусмотренные планами-графиками, не могут быть осуществлены» (ч. 8 ст. 21 Закона о ФКС). То есть, можно полагать, что с такими злоупотреблениями будет покончено.

[1]

Кстати говоря, новый закон сделает и существенный вклад в повышение качества предоставляемых услуг в государственном секторе. Сергей Мацоцкий, председатель правления компании IBS, напоминает, что в ранее действовавшем законе (94-ФЗ) ставка была сделана на снижение цены закупок: "В результате возникли такие одиозные явления, как тендерное рейдерство и демпинг со стороны низкоквалифицированных участников...". Генеральный директор компании КРОК Борис Бобровников верно заметил, что "нельзя с одной меркой подходить к покупке валенок и к ИТ-продукту". [3] Подмена качества экономией средств теперь, вероятно, осталась позади, ведь в 44-ФЗ содержится норма, согласно которой заказчик при определении поставщика любым способом, кроме аукциона, будет обязан применять минимум два критерия оценки (включая ценовой):

- цена контракта
- расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ
- качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки
- квалификация участников закупки

В 94-ФЗ обязательным считался только один критерий - цена контракта.

Д. Медведев отмечал, что не менее 15% объема госзаказов в год должно быть отдано небольшим фирмам и НКО, что также нашло свое отражение в законе о ФКС. По новому законодательству заказчик обязан осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в размере не менее чем 15 % совокупного годового объема закупок, предусмотренного планом-графиком. Максимальная цена контракта не должна превышать двадцати миллионов рублей. При этом возникает один пробел, ведь в России не существует единого общего документа, подтверждающего принадлежность участника к субъектам малого предпринимательства. Поэтому в работе [2] предлагается на официальном сайте, например, налогового

органа, в каждом субъекте Федерации разработать электронную базу данных реестра малых предприятий для обращения за необходимой информацией о статусе предприятия заинтересованным лицом (в том числе государственным заказчиком, которому необходимо соблюдать необходимый процент).

К сожалению, такие преференции в закупках, предоставляемые субъектам малого предпринимательства, социально ориентированным некоммерческим организациям, могут использовать в первую очередь нечистые на руку субъекты предпринимательской деятельности и покровительствующие им должностные лица. [6] Глава ФАС заявил, что в 2014 году "по закону о федеральной контрактной системе вместо обещанных от 10 до 20% малые предприятия получили не более 5%". [8] По мнению чиновника, речь идет о случаях, когда госкомпания что-то закупает, а в цепочке появляются маленькие фирмы, которые в 90% случаев являются "помойками для отмывания и откатов чиновникам или крышевателям, эти компании нельзя причислять к малому бизнесу". По его мнению, единственной надежной методикой подсчета доли малого бизнеса является та, что касается первичного размещения. К тому же, как указано в работе [7], штраф за несоблюдение квоты в соответствии с КоАП в размере 50 тыс. руб. не является действенной санкцией, поэтому нужно вводить дополнительные меры ответственности и стимулировать работу с малыми предприятиями. В той же работе рассматриваются другие плюсы и минусы конкретно для малых предприятий (например, отмена перечня товаров, работ и услуг для закупок у малых предприятий, что расширит возможности закупок у них).

Много внимания уделяется образованию и удобству электронной системы. Пилотные заказчики сталкивались с проблемой наблюдения, корректировок процентов, установленных нормами-ограничениями Закона №44-ФЗ (объем закупок у субъектов малого предпринимательства и некоммерческих организаций — 15%, у единственного источника — 5%, запросов котировок — 10% от годовой суммы расходов). Поэтому ими было предложено создать в Единой информационной системе дополнительные столбцы о фактическом исполнении контрактов, чтобы в режиме реального времени контролировать данные. [5]

Европейская практика закупок уже носит устоявшийся характер, ее базовые принципы следующие:

- прозрачность - открытость и доступность информации о закупках;
- подотчетность и соблюдение процедур - четкое следование закупочным процедурам при государственном и общественном контроле;

- открытую и эффективную конкуренцию - недопущение дискриминации;
  - справедливость - равные возможности для всех участников закупок.
- [4]

Хотя Федеральная контрактная система в России еще и имеет ряд недоработок, выявленных проблем, все же отчетливо видно, что она стремится следовать этим принципам. К дальнейшим мероприятиям, которые необходимы, можно отнести определение перечня оборудования, входящего в высокотехнологичный сегмент, чтобы его закупки по-прежнему не шли по аукционной процедуре, внедрение других регламентов и норм, чтобы не возникали случаи закупок товаров, работ, услуг, которые имеют избыточные потребительские свойства или являются предметами роскоши. Также немаловажным считается повышение материальной мотивации у общественных организаций, т.к. опыт проведения общественного обсуждения закупок на территории одной из пилотных областей показал, что эти организации не готовы к публичным обсуждениям и слушаниям, поэтому нужно информировать общественность и граждан о формах участия в общественном контроле за государственными закупками.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд"
2. Балгутите И.В. Участие субъектов малого предпринимательства в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 5: Юриспруденция. 2014. № 3. С. 97-102.
3. Зарубин С. Госзакупки «по контракту» [Электронный ресурс] – URL : <http://www.cfn.ru/numbers/reg-numbers/detail.php?ID=88717> – 15.11.2014 г.
4. Зыгина И.А. Федеральная контрактная система: Из двух зол? // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 2 (9). С. 91-93.
5. Торопов А.А. Пилотный проект по контрактной системе // Бюджет. - 2013 - №9
6. Уварова А.А. Федеральная контрактная система: коррупция в сфере государственных закупок // Наука и современность. 2014. № 29. С. 260-264
7. Умнова М.Г. Проблемы участия российского малого бизнеса в государственных закупках // Российское предпринимательство. 2014. № 15 (261). С. 13-23.
8. ФАС: новый закон о контрактной системе ухудшил доступ малого бизнеса к госзакупкам [Электронный ресурс] – URL : <http://itar-tass.com/ekonomika/1543742> – 15.11.2014 г.

## **Жизненные практики горожан как фактор управления развитием урбанистической системы**

*Иватович Ксения Аркадьевна, Лукашенко Кристина Олеговна*  
Томский государственный архитектурно-строительный университет  
kristina.lu@list.ru

Повышение мобильности населения и глобализация мировой экономики обостряют борьбу за обладание наиболее ценным ресурсом - человеческим. Высокая изменчивость производственных систем, вовлекающих человеческий ресурс в процессы создания благ, формирует к работнику требование адаптивности и мобильности, превращая ресурс в человеческий капитал. Возникшее удвоение требований к среде воспроизводства человеческого капитала (прямо - со стороны индивидуального носителя - человека, косвенно - со стороны производственных систем, вовлекающих человека в производственную деятельность), дополненные высокой конкуренцией за человеческий капитал определяют повышенные требования к уровню жизни и качеству урбанистических систем как преимущественной форме реализации человеческих практик. Урбанистические системы должны быть способны удовлетворять селитебные, деятельностные (образовательные, научно-исследовательские, рекреационные, коммуникационные, информационные) и другие потребности производств и работников. Так горожанин превращается в ключевую целевую аудиторию. Именно его интересы и потребности оказывают существеннейшее влияние на пространственное и функциональное развитие социальных систем (национальных экономик, в частности).

На настоятельность пристального внимания к стратификации урбанистического сообщества указывает пример кризисного состояния, состояния банкротства первого в США «автомобильного города» Детройт. Алтер Роуд в Детройте выглядит как обычная городская улица, однако Алтер Роуд отделяет восточную часть Детройта - нищее гетто от фешенебельного, богатого пригорода Гросс Пойнт [1]. С одной стороны, сегодня город напоминает огромное гетто с зашкаливающим уровнем преступности. С другой - здесь по-прежнему расположена штаб-квартира General Motors, а в пригородах размещаются штаб-квартира Ford Motor Company и Chrysler. Тем не менее, более трети только официального населения города живут за чертой бедности. Именно эта часть горожан Детройта является ключевой стратой, задающей динамику развития и обеспечивающей вектор для правильного формирования

концепции комфорта как способа организации, восстановления урбанистической среды.

В настоящее время Детройт признан банкротом, одной из причин чего является ориентир антикризисной политики на восстановление крупных финансовых институтов и банков, а не мелкого бизнеса, традиционно обеспечивавшего большинство рабочих мест. Представители местных органов управления и профсоюзы лишились власти, потому их мнения в судьбе "города моторов" не играют уже никакой роли. Детройт, большая часть жителей которого была не в состоянии платить налогов, погряз в долгах. Уровень безработицы составляет негативно сказывающиеся 18,2 % при среднем уровне по стране 7,7 % [2].

Класс – это совокупность людей, обладающих общими интересами и склонных думать, чувствовать и вести себя сходно, однако эти черты сходства в корне определяются экономической функцией — тем видом деятельности, и имеющимся в распоряжении имуществом, которые обеспечивают им средства к существованию. Благодаря непрерывному мониторингу социальной стратификации, благодаря изучению базисных потребностей основного класса можно предупредить «провалы» в развитии всей урбанистической системы. Простое наблюдение за среднестатистическим горожанином является в некотором роде формой культурного обмена. Наблюдение за движением городской массы в течение трудового или выходного дня позволяет определить «mainstream» города, адаптировать урбанистическую среду для максимально продуктивного развития и удовлетворения потребностей. Более тщательная стратификация общества способствует стратификации и сфер жизни общества, в конечном итоге, способная привести к полному разделению «одним – благо, другим – только потребность». Выделение ключевой страты и целенаправленное совмещение работы и досуга, экономики и культуры, возможность приобретения нового опыта (передачи вместо рекламы в общественном транспорте) способно воспитать креативного горожанина, сократить издержки принадлежности к среднему классу, поднять его уровень развития и, следовательно, общества в целом. Большинство современных преимущественно молодых и деятельных, с активной жизненной позицией, горожан неосознанно стремятся к креативным центрам, приобретая жилье вблизи бизнес-центров, спорткомплексов, развлекательных и торговых центров. Креативные центры обеспечивают целостную экосистему или место обитания, где все формы креативности — художественное творчество и культура, технология и экономика — могут пускать корни и процветать. Помимо отличного организатора собственного времени креативный представитель урбанистического пространства – это гарантиро-

ванный рост инновационных разработок, высокотехнологичного производства.

Одним из наиболее удачных европейских примеров проекта, когда город выступает в роли девелопера является Гамбург (Германия). Проект Hafen City — это самый масштабный проект санации, утратившей функцию промышленной зоны. Концепция проекта предполагает, что на фоне плотной застройки жилой, деловой и торговой функций должны возникнуть объекты познавательно-развлекательного назначения, придающие Hafen City статус культурного ядра города [3]. В мастер-плане отражены и схема будущего функционирования района, и технологии привлечения инвесторов, и контроль со стороны городской администрации за частными проектами. Несмотря на креативность мышления, отличным вариантом поддержки организации и экономики является продажа участков под жилую застройку на основе конкурса. Предпочтение отдается тому инвестору, который сможет предложить наиболее впечатляющие и разнообразные варианты, отвечающие интересам разных групп населения.

Город Томск может стать примером урбанистической среды, созданной в ключе ориентированности на разные группы населения. Такая стратегия развития областного центра послужит катализатором раскрытия потенциалов его жителей, повысит их вовлеченность в культурную, общественную и экономическую жизнь.

Первый этап на пути создания такой среды – выделение ключевой группы горожан, способной стать локомотивом, задающим вектор движения всего общества. Ей должна стать категория населения, направляющая свой человеческий капитал на интенсивное развитие города, одновременно поддерживающая ключевые устои, на которых базируется общество; его нравственные ориентиры, обеспечивая преемственность поколений. Такой категорией населения, безусловно, является средний класс. В последние годы социологи разделяют «новый» средний класс или «креативный класс» - молодых горожан, носителей инновативных практик, систематически развивающих свой человеческий капитал; и «старый» средний класс – представителей «классических» для этой социальной группы профессий: предприниматели, работники образования, руководители среднего звена и т.д. Именно такой дуализм делает возможным становление среднего класса в качестве ключевого слоя, который обеспечит одновременно устойчивость и развитие, вокруг него может быть сформировано ядро города и способны сложиться практики неформального управления урбанистическим пространством через «освоение-усвоение-присвоение» возможностей перемены деятельности

и использования разнообразия видов активности, которые сначала становятся наблюдаемыми, затем - заимствуются другими городскими стратами, затем - становятся рутинизированной практикой, определяя притягательность «liveable city».

Но нынешняя организация городского пространства не создает комфортной среды для качественного функционирования средних слоев общества: новые микрорайоны, в которых проживает креативное молодое население, удалены от центра, объекты социального и культурного назначений в них отсутствуют или имеются в недостаточном количестве; а жилой фонд и инфраструктура районов проживания «старого» среднего класса во многом морально и физически устарели.

Частично эти проблемы решает стратегия развития города Томска до 2020 года. Она позиционирует создание комфортной городской среды как одно из целевых направлений развития. Оно включает в себя несколько векторов, объединяющих комплексы задач, среди которых и те, что касаются градопланировочных решений:

- Территориальное развитие города Томска, предусматривающее формирование рациональной планировочной структуры города и всей Томской агломерации.

- Формирование уникального облика города, в котором гармонично сочетаются природный каркас и городская архитектура.

- Модернизация и развитие инженерной инфраструктуры для устойчивого градостроительного развития и предоставления горожанам коммунальных услуг в бесперебойном режиме.

- Совершенствование улично-дорожной сети.

- Развитие жилищного строительства с целью повышения обеспеченности населения жильем за счет разнообразия форм жилой застройки, отвечающей предпочтениям и платежеспособному спросу различных групп населения.

- Эффективное управление жилыми фондами.

- Устранения аварийного жилья и сокращение ветхого жилого фонда.

- Благоустройство и зеленое строительство.

Нет несправедливости в том, что ключевым слоем выбран средний класс, ведь когда они смогут проявить свой потенциал в полную силу, к ним станут подтягиваться и те, кто находится ниже на социальной лестнице, они так же получат развитую инфраструктуру и пример гармоничного развития личности в социуме.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Смелзер Н. Социология: пер. с англ. - М.: Феникс, 1998. - 688 с. [Электронный ресурс]: Научно-просветительский журнал СКЕПСИС. URL: [http://scepsis.net/library/id\\_597.html](http://scepsis.net/library/id_597.html) (дата обращения: 24.11.2014 г.)
2. Сахаров Р. Детройт опустился на дно. [Электронный ресурс]: Интернет-журнал Bigness.ru 17.03.2013. URL: <http://www.bigness.ru/articles/2013-03-17/detroit/140522/> (дата обращения: 20.11.2014 г.)
3. «Эксперт» №3 (737). [Электронный ресурс]: Интернет-журнал ЭКСПЕРТ ONLINE совместно с «РУССКИЙ РЕПОРТЕР» 24.01.2011. URL: <http://expert.ru/expert/2011/03/luchshie-gorodskie-praktiki-mira/> (дата обращения: 24.11.2014 г.)
4. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. — Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2005. 421с.
5. Стратегия развития Города Томска до 2020 года (с прогнозом до 2030). [Электронный ресурс]: Приложение к решению Думы Города Томска от 27.06.2006 №224. URL: <http://www.duma70.ru/elector/strategy/> (дата обращения: 18.11.2014 г.)
6. Кагарлицкий Б. Слои среднего класса. [Электронный ресурс]: Информационный портал RUSSIA.RU 03.01.2012. URL: [http://tv.russia.ru/video/diskurs\\_12803/](http://tv.russia.ru/video/diskurs_12803/) (дата обращения: 18.11.2014 г.)
7. Иватович, К.А. Устойчивость урбанистической системы как следствие качества функционирования среднего класса. [Электронный ресурс]: Материалы первой российской студентов, аспирантов, магистрантов и молодых ученых конференции “Урбанистическое пространство: проблемы развития и междисциплинарного исследования” Томск 2014. URL: [http://izido.ru/pluginfile.php/2255/mod\\_resource/content/2/%D1%81%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf](http://izido.ru/pluginfile.php/2255/mod_resource/content/2/%D1%81%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf) (дата обращения: 20.11.2014 г.)

### **Венчурное предпринимательство: проблемы и перспективы развития**

*Квиндт Бенедикт Владимирович*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
(Омский филиал)  
[benedikt.kvindt@ya.ru](mailto:benedikt.kvindt@ya.ru)

На сегодняшний день, одной из наиболее важных задач, для развития государственной экономики Российской Федерации, является осуществление повышения конкурентоспособности отечественного производства. Борьба с невосприимчивостью к инновациям и негибким реагированием на ситуацию рынка, которая в большинстве случаев колоссально отстает от других стран, в отличие от научных разработок, которые зачастую во многом превосходят зарубежные аналоги или не имеют аналогов вовсе [6].

Стратегическим направлением в структурном оздоровлении российской экономики является развитие предпринимательства. И развитие его в производственной и научно-технической сферах. Малые предприятия являются основным, наиболее важным звеном предпринимательского сектора. Имея такие свойства как гибкость и мобильность, малые предприятия могут быстро реагировать на потребности рынка, создавая или обновляя за малые сроки продукцию, являющуюся конкурентоспособной. Как следствие они являются своего рода необходимым элементом продвижения какого-либо результата научного исследования и разработки в производство. Гораздо более высокий экономический показатель достигается в инновационно-промышленном комплексе, в котором, с целью полномасштабного освоения новой продукции, малые предприятия финансово и организационно интегрируются с крупным производством.

Самым эффективным механизмом реализации инновационного процесса в условиях рыночной экономики является проведение специализированных инновационных выставок, как отечественных, так и международных, а так же информационно-рекламных мероприятий. Главной целью всех мероприятий является использования их как инструмента маркетинга инновационных и научно-технических разработок, проводимых с целью рекламы услуг, продукции, и конечно же поиска перспективных деловых партнеров. В этом плане выступают венчурные предприятия. [1]

Если говорить о развитии венчурного финансирования на территории РФ, следует обратить внимание на ряд особенностей, одни из которых его ограничивают и сдерживают, а другие в свою очередь создают благоприятную почву для его становления и развития. К основным факторам отвечающим за развитие, позитивным факторам, относятся следующие:

Проекты, которые почти, или уже, подведены к стадии их коммерческого использования. Их очень большое количество. Следует отметить что в ряде случаев, для запуска таких проектов требуется небольшая доля собственных инвестиций, остальную же их часть необходимого финансирования составят средства заемной основы.

Наличие значительного количества проектов, которые обладают существенным потенциалом экспорта, что, в свою очередь, может облегчить задачу привлечения необходимых для них средств. [2]

Наличие большого научного и технического отрыва, от среднего мирового уровня в определенном количестве отраслей, которое сохраняется на данный момент, не смотря на постоянную нехватку денежных средств в сфере высоких технологий.

Достаточно высокая квалификация кадров, которые должны обеспечивать функционирование проектов.

Но, несмотря на перечисленные выше факторы, существуют некоторые обстоятельства, которые ограничивают развитие венчурного бизнеса в России. Многие из этих обстоятельств обуславливаются макроэкономическими причинами.

Обстоятельства, причины, ограничивающие развитие венчурного бизнеса в России:

В условиях, когда менеджеров российских компаний окружает общеэкономическая и налоговая нестабильность, они должны поддерживать конкурентоспособность за счет таких схем ведения бизнеса, которые принципиально отличаются от западных. Так же они должны иначе организовывать и схемы финансового потока. В следствии чего довольно часто не получается представить инвестируемую компанию полноценным объектом для инвестиций, что в свою очередь может повлечь за собой большую «цену» за предоставленные инвестиции, либо станет причиной провала переговоров с инвесторами. [4]

Проблемы, связанные с излишне высокой капитализацией компании вытекают из-за непрозрачности бизнеса в России. Здесь идет речь о непрекращающемся поиске компромисса между увеличивающейся стоимостью компании и сохранением конкурентоспособности.

Возникающие трудности при решении вопроса о доле инвестора в компании, в которую он инвестирует.

А) В большинстве российских компаний, уставной капитал является символической величиной и его постоянное наращивание связано со значительными издержками. Из-за этого, большое количество инвесторов столкнулись с предложением распределить объем своих вложений на небольшой объем инвестиций, который будет соответствовать их долям в капитале новой компании, и основную долю финансирования, которая будет оформлена как долгосрочный кредит. Данный подход не соответствует принципам политики инвестирования во многих финансовых институтах, и переговоры прерываются уже на начальной стадии. Так же и предложению инвесторов конвертировать часть кредита в акции инвестируемой компании, является, во многих случаях, не приемлемым для авторов проекта.

Б) Обстоятельства, которые были отмечены, могут так же влиять и на ликвидность инвестиций. В Российской Федерации инфраструктура открытого размещения эмиссии акций новых компаний практически отсутствует. Реализовать такую задачу на западных площадках, практически

невозможно. Следовательно, новому инвестору необходимо объяснить особенности вложений в компанию.

Так же стоит отметить, что развитие венчурного предпринимательства в России еще только проходит начальный этап своего развития. Огромное, практически подавляющее большинство проектов, по западным меркам, являются небольшими. В то время как затраты на экспертизу проектов постоянны, и сопоставимы для проектов разной величины. По этой причине большая часть проектов даже не рассматривается из-за возможного, высокого уровня удельных издержек. Большое количество отечественных проектов хорошо проработаны с технической стороны, однако, при этом есть и общие недостатки:

- Отсутствует четкое позиционирование продукта и торговой марки компании на рынке, отсутствует качественный сравнительный анализ с конкурентами;

- В большинстве случаев неурегулированы вопросы собственности и патентной защиты разработок.

Наряду с этим, одним из самых существенных факторов, которые сдерживают развитие венчурного предпринимательства, следует считать малую развитость информационной инфраструктуры, которая будет нацелена на обслуживание интересов инвесторов и венчурных предпринимателей. Именно для предпринимателей имеет большое значение получение данных, связанных с наличием и специализацией различных финансовых институтов, которые бы могли рассмотреть проекты из данной отрасли, а так же требованиях, предъявляемых к проектам. Особое внимание стоит обратить на большую нехватку сведений об истории инвестиционных институтов, отсутствие которых вынуждает создателей проектов тратить большое количество времени на обращения в организации, которые работают с проектами другого профиля. [1]

Если говорить о перспективах развития венчурного предпринимательства в России, стоило бы отметить те значительные темпы проводящихся рыночных преобразований. Сей факт дает сделать предположение о том, что отсутствие нужной инфраструктуры временная проблема, которая будет построена в течении 5-7 лет, с учетом возрастающего спроса на услуги «инфраструктурного плана». Помимо этого, на сегодняшний день ещё присутствуют данные закономерности:

- Венчурный инвестор является вынужденным нести намного больший объем функций, чем должен, связанных, в первую очередь, с развитием и постановкой бизнес-процессов в инвестируемой компании, что

должно быть компенсировано более выгодными условиями участия, для него, в новой компании.

- В большинстве проектов, вопрос о выработке стимулов для инвестора, приходится слишком мало внимания. Основные акценты сделаны на технических достоинствах продукции.

- Возможные венчурные инвесторы на данный момент, как и в ближайшем будущем, будет ограничен. Инвесторам более консервативного плана, большинство российских проектов не соответствует принципам инвестиционной политики.

- Самыми большими возможностями на привлечение средств будут обладать проекты с экспортным потенциалом. [5]

В условиях, когда есть нехватка ресурсов, особое значение уходит к факту объединения нескольких однородных проектов разных участников в один, в свою очередь выходит все лучшее из разных разрозненных проектов. Так же это увеличивает и успех самого проекта.

Для проектов находящиеся в стадии коммерческого использования, большую роль играет заемное финансирование, соответственно многие из них нужно адаптировать под требования кредитных институтов.

Некоторым проектом в решении задачи финансирования, поможет сотрудничество с зарубежными компаниями.

В заключении хотелось бы сказать, что большие надежды можно возложить на эффективные нестандартные решения, они могут содействовать в достижении успеха. Россия сейчас обладает огромным потенциалом, которым нужно научиться пользоваться. То, что венчурные инвестиции — это реально и приносит плоды, подтверждает практика.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Васильева Т.Н. Венчурное предпринимательство. учеб. пособие / Васильева Т.Н. – М.: РГИИС, 2007.
2. Введение в венчурный бизнес / Российская Ассоциация Венчурного Инвестирования, - СПб.: «Феникс», 2008.
3. Гулькин П. Г. "Введение в венчурный бизнес в России", РАВИ, 2007
4. Жуков В.Б. Инновационный фактор экономического развития и венчурное финансирование / В.Б. Жуков: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2007.
5. Иванова И.А. Перспективы развития венчурного бизнеса в России / И.А. Иванова // Реформы в России и проблемы управления – 2006.
6. Маковецкий М.Ю. Инвестиции как ключевой фактор экономического роста // Финансы и кредит. – 2007. – № 2. – С. 8–17.

## **Инновационный потенциал и проблемы развития науки в России**

*Колпаков Владимир Васильевич*

Сибирская академия финансов и банковского дела

Kolpakov1@rambler.ru

Отечественная наука переживает нелегкий период реформирования. В то же время правительство России приоритетом развития страны определяет развитие инновационной экономики. Научные работники исследовательских институтов активно критикуют реформу РАН и недостаточное ее финансирование по сравнению с другими странами. В данной статье представлены факты, наиболее важные, по мнению автора, для понимания состояния и перспектив развития российской науки, включая ее инновационный потенциал и уровень эффективности. Мы попытаемся ответить на вопрос: неужели последние двадцать лет мы жили за счет научно-технологического задела, созданного в Советском Союзе? Каков современный уровень российской науки?

В таблице ниже приведены основные показатели, характеризующие состояние сферы науки в некоторых странах за последние годы. Сведение воедино этих показателей представляет трудную задачу, т.к. данные противоречивы по различным источникам. По этим данным были рассчитаны абсолютные и относительные показатели, характеризующие эффективность научной сферы деятельности стран в XXI веке.

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод о том, что наука России является реально сильной несмотря на ее многолетнее недофинансирование (только 1% ВВП). Отдельная тема падения ее престижа среди молодежи. Затраты на одного ученого в России – самые низкие среди развитых стран, в два раза ниже чем в Китае, в 3,7 раза ниже США и в пять раз ниже чем в Германии. Та же ситуация по величине затрат в науку на душу населения страны. Стоимость материальной базы на одного сотрудника составляет всего 100 тыс. рублей, этот показатель за рубежом может достигать до 200 тыс. долларов.

Результативность науки, в т.ч. Академии наук оказалась для Советского Союза и в сравнении с современной Россией исключительно высокой, велись исследования на самом высоком уровне в очень многих областях науки при финансировании в 5 раз меньше, чем в США.

### Сравнительная таблица научной деятельности некоторых стран

Показатели	СССР	Россия	США	Китай	Германия	Япония
Число ученых, тыс.чел.	1119	381	1300	926	285	793
Затраты на науку за год, млрд.долл.	70	26	330	136	100	130
Затраты на науку, %ВВП	3	1	2,7	1,7	2,5	4
Доля наукоемкой продукции, %	7	0,3	40	н/д	16	30
Колич. статей на 1 ученого в год, шт.	1,5	0,68	2,17	0,41	2,65	1,11
Колич. научных организаций, тыс.	5	4	39	н/д	82	96
Патенты на изобретения за год, тыс.	97	39	150	40,8	47,6	300
Затраты на 1 патент, тыс.долл.	0,72	0,67	2,2	3,3	2,1	0,43
Затраты на 1 ученого, тыс. долл.	62,55	68,24	253,8	146,8	350,88	163,93
Затраты на 1 статью, тыс.долл.	41,7	100,3	116,9	358	132,4	147,7
Колич. Патентов на 1 ученого, шт.	0,087	0,102	0,115	0,044	0,167	0,378
Затраты на НИОКР на 1 жителя, долл.	280	182	1100	136	1220	928

Общепринятым критерием в науковедении является число научных публикаций, результатов исследований, вышедших за год в стране. Многим ученым кажутся спорными соревнования по числу публикаций и индексу цитирования. Количество статей на одного российского исследователя в год одно из самых низких, но если сравнить в денежном выражении затрат, то можно увидеть, что они на уровне США и много ниже чем в Китае, Германии и Японии. И это несмотря на то, что в 90-е годы Россию покинули 60% всех математиков, половина физиков и биологов.

Ситуацию с патентами на изобретения можно считать провальной, но посмотрим количество патентов на одного ученого в мире и можно увидеть, что патентная активность находится на достойном уровне. А величина затрат на один патент - она в России меньше в разы чем в других странах. Можно только удивляться, каким чудом российские ученые удерживают свои позиции в мире. Надо воздать уважение и почет стойкости и опыту «старой научной школы», способной работать и получать

результаты в нынешних сложных условиях рынка, с тотальной невостребованностью научных знаний. О последнем факте говорят данные о доле наукоемкой продукции – в России она составляет только 0,3%. В СССР она составляла 7%, в современных странах 30 - 40%. Это от ученых во многом не зависит. Задача ученого – получить новый научный результат. Внедрение его в реальный сектор экономики должна обеспечить внутренняя научная политика государства. В СССР было создано опытное производство, благополучно уничтоженное сегодня. Результаты фундаментальных исследований призваны подхватывать созданные в регионах технопарки, потом внедрение в промышленность. В этом состоит суть инновационной деятельности. Научные институты выпускать инновационную продукцию скорее всего не будут. Чтобы наука была востребована, надо создать такие условия, при которых народному хозяйству было бы выгодно получать от науки разработки, способные дать толчок развитию экономики. Частный бизнес в России, к сожалению, не финансирует фундаментальную науку. В США – финансирует до 30%, в Германии - на 50%.

Исследовательские группы могут быть созданы в каждом ВУЗе и университете страны по примеру других стран, в т.ч. США. Развитие науки в высшей школе создает здоровую конкуренцию между вузовской наукой и академической наукой РАН. Это позволит повысить авторитет ученого и роль российской науки в мире. Станет возможным появление новых технологий, основанных на собственных фундаментальных результатах.

Примером может быть Япония, в которой фундаментальная наука щедро финансируется. Японское правительство пошло на резкое увеличение доли в бюджете финансирования науки и достигло в области фундаментальных наук абсолютно новых и оригинальных результатов. Эти результаты в ближайшем будущем дадут рывок в промышленности Японии. По этому же пути сейчас идут Сингапур, Тайвань и Китай. В формирующемся многополярном мире складываются 4 главных центра научного прогресса – США (35% мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности), Европейский Союз (24%), Япония и Китай (примерно по 12%)[1]. К сожалению, Россия в группу лидеров не входит – на нашу долю приходится менее 2% мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности и 1% по обменному курсу.

Россия конкурентоспособна и имеет определенный потенциал на мировом рынке в гражданском авиастроении, ядерной энергетике, космических системах и нанотехнологиях. Эти отрасли дают возможность сохранить лидирующие позиции и занять существенную долю на мировом

рынке. Будущее для России состоит в поддержке науки, национальной обороны, и развитии человеческого потенциала.

## ЛИТЕРАТУРА

1. По данным Международная Организация экономического сотрудничества и развития (Organization for Economic Co-operation and Development – OECD)2005г.
- 2.Источник:[http://www.strf.ru/organization.aspx?CatalogId=221&d\\_no=28654](http://www.strf.ru/organization.aspx?CatalogId=221&d_no=28654)
3. Источник: Национальный Информационный Центр по Науке и Инновациям.
4. Источник: «ScienceRF», по материалам «Новых Известий».

## Теория человеческого капитала Г. Беккера

*Косых Виктория Владимировна*

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал)  
kvv-9494@mail.ru

Американский профессор экономики и социологии Гэри Стэнли Беккер, лауреат Нобелевской премии, автор книги «Человеческий капитал» и других фундаментальных трудов по экономике и социологии, исследовал методом микроэкономического анализа нерыночное поведение и взаимодействие людей в условиях рынка.

Его теории экономики дискриминации, преступности, домашнего хозяйства и человеческого капитала легли в основу современной классической неэкономической и социологии. Беккер применил экономический подход к внерыночным социальным проблемам, как дискриминация, преступность, образование, брак и планирование семьи, иррациональное и альтруистическое поведение, а его последователи распространили этот подход на исследование идеологических, религиозных, сексуальных проблем, суицида и т.п.

Предпосылкой Беккера была рациональность человеческого поведения, ориентированного на будущий результат. Описать рациональное поведение человека можно языком не только социологии, но и экономики: ценой, издержками и др. Такой подход привел к появлению идеи: человек, обладающий определенным набором качественных характеристик, является человеческим капиталом.

Эта идея противоречила представлениям гуманистических педагогов. Педагоги не могли согласиться с утверждением, что переданные ими знания человеку превращают его не только в носителя культурных ценностей, но и в средство производства, износ которого может учитываться по мере утраты

физических и интеллектуальных способностей, подобно износу амортизируемых материальных средств производства. Экономический подход к поведению человека в семье не воспринимается многими социологами и демографами.

Первой сферой интересов ученого были экономические последствия расовой дискриминации в США. Дальнейший интерес американского ученого привлекла проблема человеческого капитала. Беккер первым выполнил практический, статистически корректный подсчет экономической эффективности образования. Но из всего спектра научных исследований Гэри Беккера нам важна его теория человеческого капитала.

Первым шагом Беккера было исследование взаимосвязи экономических факторов и дискриминации. Например, предприниматель, желающий нанять рабочую силу определенной расы (только белокожих или только чернокожих), вынужден платить за нее дороже рыночной цены, т.к. его дискриминационные наклонности сужают предложение рабочей силы на рынке труда. Потребители на товарном рынке вынуждены платить дороже за товар аналогичного качества, если по дискриминационным мотивам не хотят приобретать его у чернокожих продавцов и снижают объем предложения на рынке. Беккер ввел коэффициент дискриминации, который отражал неравенство доходов групп различных рас, производительность труда которых и затраты времени на производство равного объема продукции одинакового качества не отличается. Следовательно, и дискриминируемые, и дискриминаторы могут нести большие затраты по причине своих расовых предпочтений.

С экономической точки зрения дискриминация со стороны предпринимателей должна по истечении некоторого периода времени ослабляться и исчезнуть, т.к. дискриминаторы несут большие издержки и получают меньшую прибыль. Опыт экономического подхода к проблемам дискриминации позволил перенести его на человеческий капитал. Идея человеческого капитала принадлежала Т. Шульцу, Беккер разработал микроэкономические основания теории человеческого капитала.

Человеческий капитал – это имеющиеся у индивида знания, навыки и мотивации. Инвестиции в него выражаются в затратах на образование, накоплении трудового опыта, затратах на здоровье, способности воспринимать новую информацию.

Человеческий капитал включает такие качества работника, как образованность, профессионализм, культуру, интеллектуальный потенциал, физическое и духовное здоровье, психологическую совместимость, творческую активность, корпоративный патриотизм, способность осмысления информации и принятия нестандартных решений.

Инвестиции в человеческий капитал предпринимателем направлены на приобретение работником необходимых предпринимателю качеств. Родители, вкладывая средства в обучение детей, также исходят из принципа рациональности, т.к. рассчитывают соответствие расходов на обучение будущим выгодам. Если отдача от вложенных средств на обучение не ожидается, родители найдут альтернативный вариант, например, вложат средства в акции, которые будут в будущем приносить доход ребенку. Таким образом, отдача определяет направление инвестиций, норма отдачи регулирует уровень и вид образования, выбор вложения инвестиций в образование или в определенную отрасль экономики.

Если в определенный вид образования вкладывается больше инвестиций, чем в другие виды, предложение на рынке труда специалистов, получивших такой вид образования, возрастает, а цена их падает, т.е. норма отдачи снижается. Следовательно, существует и обратная парадоксальная закономерность – избыточное инвестирование приводит к низкой норме отдачи, а недостаточное инвестирование – к высокой норме отдачи.

Беккер предложил методику расчета экономической эффективности получения высшего образования. Доходом от получения высшего образования по методике Беккера является разница между пожизненным заработком группы работников с высшим образованием и аналогичной группы работников, не имеющих высшего образования. В расходы, кроме расходов на обучение, Беккер включал потерянный возможный заработок за время обучения. Разница между доходами и расходами является ничем иным, как рентабельностью получения высшего образования. По расчетам Беккера эта рентабельность в США составила 15%, что подтверждает рациональность расчета родителей, инвестирующих средства в высшее образование детей.

Беккер предложил инвестиции в человеческий капитал разделять на общие и специфические. К общим инвестициям Беккер относит инвестиции на общую подготовку работника, которая необходима для работы в любой организации. Например, в современных условиях умение пользоваться компьютером является требованием большинства организаций, поэтому для категорий работников, использующих в своей деятельности компьютер, инвестиции в обучение пользования компьютером являются общими. Инвестиции в обучение тем знаниям и навыкам, которые можно применить в определенной фирме, являются специфическими. Например, затраты на обучение работника правилам техники безопасности на определенном рабочем месте или технологии изготовления определенной детали является специфической инвестицией, которая обогащает челове-

ский капитал теми знаниями, которые можно использовать только на этом предприятии.

Деление инвестиций в человеческий капитал на общие и специфические показывает, что предпринимателю рационально вкладывать средства в специфические инвестиции, т.к. человеческий капитал, обогащенный этими инвестициями, бесполезен в других организациях и не будет перетекать к ним. Родителям детей и самому работнику рационально вкладывать средства в общие инвестиции, т.к. они не привязывают его к определенному рабочему месту и дают возможность расширить спрос на предлагаемый работником трудовой ресурс на рынке труда. Поэтому предприниматели являются основными инвесторами специфических инвестиций, а работники – общих инвестиций. Соответственно, основной доход от специфических инвестиций получает предприниматель, а от общих – работник.

Различие общих и специфических качеств человеческого капитала показывает, что работник, обладающий специфическими знаниями, не может рассчитывать на сравнимый доход в другой организации, а предприниматель не может на рынке нанять работника, равноценного работнику, обученному им специфическим знаниям. Поэтому инвестиции в специфический человеческий капитал уменьшают текучесть кадров. Практика подтверждает эту теорию, т.к. статистика показывает, что текучесть работников различных групп по стажу работы на определенном предприятии уменьшается с увеличением стажа работы. С другой стороны, чем больше стаж работника, тем больше инвестиций в специфический человеческий капитал вложил в него предприниматель. Устойчивое функционирование организации обеспечивается именно специфическим человеческим капиталом, т.к. предприниматель не может найти равноценной замены работнику на рынке, а работник не может найти организацию, в которой может получить аналогичный доход. Беккер построил кривую спроса инвестиций в человеческий капитал, показавшей, что чем длиннее срок обучения, тем больше затрат в потерянной зарплате и тем меньше срок получения увеличенного повышенного дохода. Поэтому риск инвестиций в длительное обучение возрастает. Эта закономерность нарушается в случае обучения одаренных детей.

Кривая предложения инвестиций показывает, что общие инвестиции для предпринимателя равны 0, т.е. являются наиболее дешевыми, а самыми дорогими – инвестируемые им заемные средства. Чем больше вклад работника и родителей в общие инвестиции, тем меньше затрат несет предприниматель по созданию человеческого капитала. Малообеспеченные семьи не имеют возможности вкладывать значительные сред-

ства в общий человеческий капитал. Анализ кривых спроса и предложения инвестиций определяет сферу государственных инвестиций в человеческий капитал, которую составляют одаренные дети и малообеспеченные семьи. В этих случаях регулирующая роль государства необходима для покрытия расходов, не рациональных ни для предпринимателя, ни для работника и его семьи.

В заключение можно отметить следующее: Беккер показал, что дискриминация нарушает равновесие на рынке труда, приводя к росту издержек как производителей, так и потребителей. Но главным негативным последствием дискриминации является долгосрочная апатия к образованию и повышению трудовой квалификации ущемляемых в правах социальных групп.

Беккер убежден, что при вложении своих средств в подготовку и образование учащиеся и их родители ведут себя рационально, оценивая соответствующие выгоды и издержки.

Беккер первым выполнил практический, статистически корректный подсчет экономической эффективности образования, для чего из пожизненных заработков выпускников колледжей вычитались пожизненные заработки тех, кто получил только школьное образование. В составе издержек обучения в качестве главного элемента выделялись “потерянные заработки”, т.е. доход, который могли бы получить студенты за годы, которые ушли у них на обучение. Согласно расчетам Беккера, получилось, что в США отдача от высшего образования находится на уровне 10–15%, что превышает показатели прибыльности для большинства фирм.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Попов Г.Г. Теория человеческого капитала Гэри Беккера применительно к анализу российского рынка образовательных услуг / Попов Г.Г., Амир Реза Никпур // Вестник. - №2. – С.5-6.

## **Деловая игра как инструмент разработки стратегии коммерциализации научно-технических разработок вуза**

*Коткова Ю.А., Дубина И.Н.*

Алтайский государственный университет

din@asu.com, kj1994@inbox.ru

Переход от ресурсно-ориентированной экономики к инновационной, социально-ориентированной модели развития – одна из важных страте-

гических целей для нашей страны. Сложности такого перехода связаны с тем, что темпы развития и структура российского сектора исследований и разработок не в полной мере отвечают потребностям растущего спроса со стороны сегментов предпринимательского сектора на передовые технологии; при этом предлагаемые российским сектором исследований и разработок научные результаты мирового уровня часто не находят применения в российской экономике ввиду несбалансированности национальной инновационной системы, а также вследствие общей низкой восприимчивости к инновациям российского предпринимательского сектора[1].

Одной из причин возникновения данной проблемы можно считать существующие разрывы в инновационном цикле и переходе от фундаментальных исследований через НИОКР к коммерческим технологиям, низкий уровень развития сектора прикладных разработок и неразвитость инновационной инфраструктуры, недостаточная проработанность инновационной политики[2]. Все эти факторы определяют существующие сложности коммерциализации научно-технических разработок вузов и научно-исследовательских центров в нашей стране.

Под коммерциализацией понимается процесс трансформации результатов НИОКР, сохраняющих свою рыночную актуальность и востребованность, в продукты и услуги на рынке с целью получения дохода от их продажи, лицензирования либо самостоятельного использования. При этом процесс коммерциализации предполагает поиск, оценку (экспертизу) и отбор инноваций для финансирования, привлечение средств, юридическое закрепление прав на будущую интеллектуальную собственность (новацию), внедрение инновации в производство, а также дальнейшую модификацию и сопровождение интеллектуального продукта[3].

Поскольку коммерциализация неразрывно связана с инновационной деятельностью, очевидной становится необходимость обеспечения тесной взаимосвязи институтов, создающих научно-технологические разработки, и бизнес-структур, выводящих такие разработки на рынок. Возможностью такой взаимосвязи обладают, в том числе, высшие учебные заведения, на базе которых возможно создание инновационных фирм, венчурных наукоёмких структур различных форм собственности, а также таких качественно новых экономических образований, как бизнес инновационные центры, инкубаторы бизнеса, технопарки, инжиниринговые центры, учебно-научно-инновационные комплексы (УНИК), инновационные кластеры, консалтинговые фирмы.

Сегодня на базе многих вузов создаются управления инновационного развития, которые и занимаются организацией и управлением инновационными процессами. Одна из задач этих структур – создание условий для

коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности подразделений вуза, содействие организации малых инновационных предприятий.

Мы считаем, что в решении таких задач полезным инструментом может послужить разработка, организация и проведение деловых игр.

Деловая игра – моделирование процессов и механизмов принятия решений в условиях поэтапного, многошагового уточнения необходимых факторов, анализа информации, поступающей дополнительно и вырабатываемой в ходе игры. Практика показывает, что деловые игры могут успешно применяться для анализа поведения экономических субъектов [4, 2]. На основе деловых игр принимаются решения, связанные с совершенствованием инвестиционной, финансовой, производственной политики. Путем проработки правил и сценария деловой игры можно получать качественную достоверную информацию в контролируемых условиях с малыми затратами. Поэтому деловые игры следует рассматривать не только как инструмент обучения, но и метод исследования и принятия решений. Деловые игры могут служить важным дополнением к используемым математическим методам принятия решений, в ходе их проведения допускается возможное принятие не только оптимальных, но и субоптимальных и неоптимальных решений. Принятие неоптимальных решений может быть вызвано неполнотой информации и/или ограниченными возможностями обработки имеющейся информации [4, 5]. Эти причины вызывают отклонения от рационального поведения вследствие противоречий между собственными мотивами ЛПП и необходимостью принять экономически важное решение.

В качестве подхода к решению обозначенных выше проблем можно использовать деловую игру на основе модели инновационного развития «Тройная спираль» [6]. Эта модель характеризует взаимодействие вузов (научно-технических центров) с бизнесом (промышленными предприятиями) и правительством с явным акцентированием роли вузов. Первоначально в данной модели роли каждого элемента (власть, бизнес, вузы) были строго определены: роль бизнеса заключалась в производстве, правительство рассматривалось в качестве регулятора рынка, а университет – как источник знаний и технологий. Усиление важности знаний и роли университетов в создании наукоёмких технологий привело к повышению веса вуза в таком взаимодействии. Вузы уже не только служат источником новых идей для уже существующих фирм, но и стараются объединить свои исследовательские и образовательные возможности для создания фирм новой формации, особенно в «продвинутых» областях науки и технологии. Следуя этой инновационной стратегии,

многие прогрессивные вузы переориентируют свою деятельность, и все чаще становятся залогом успешного экономического развития региона. Таким образом, модель инновационного развития «Тройная спираль» ориентирована на разработку новых междисциплинарных знаний и сотрудничество в сфере науки и создание совместных предприятий.

Следуя такой логике, мы разработали деловую игру «От лаборатории – к рынку». Данная игра реализует модель «Тройной инновационной спирали» (TripleInnovationHelix), которую мы расширили, включив в нее потребителей инноваций.

Таким образом, в нашей деловой игредействуют четыре категории игроков (рис. 1):

- 1) правительство;
- 2) бизнес/ инвесторы;
- 3) вузы;
- 4) потребители инноваций.

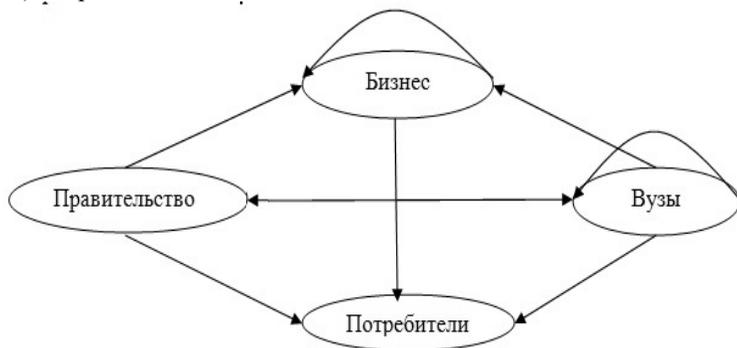


Рис. 1. Схема деловой игры «От лаборатории – к рынку»

Игроки в данном примере могут определять стратегии, представленные в табл. 1.

Данная деловая игра позволяет анализировать поведение всех основных участников инновационного процесса при различных исходных данных и условиях. В результате «разыгрывается» большое количество возможных ситуаций, в которых можно прогнозировать результаты при том или ином стратегическом решении игроков. Данные, полученные на основе проведения игры «От лаборатории – к рынку» могут помочь в разработке различных сценариев продвижения научно-технических разработок вузов на инновационные рынки.

Таблица 1

## Возможные стратегии игроков

Правительство	Бизнес	Вузы	Потребители
<p>- Вузы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Приоритеты поддержки научных исследований;</li> <li>• Конкурсы грантов научно-исследовательских проектов;</li> <li>• Предоставление субсидий на оборудование;</li> <li>• Поддержка отдельных вузов или ученых;</li> </ul>	<p>- Конкуренция:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Промышленный шпионаж</li> <li>• Копирование новой продукции</li> <li>• Изменение технологий</li> <li>• Ценовая конкуренция</li> <li>• Привлечение специалистов</li> </ul>	<p>- Конкуренция:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Привлечение кадров</li> <li>• Привлечение средств, ресурсов</li> </ul>	<p>- Правительство:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Предложения по развитию инновационной политики</li> <li>• Информация о потребности в инновациях</li> </ul>
<p>- Бизнес:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Инновационная политика;</li> <li>• Льготы для инноваторов;</li> <li>• Гранты для бизнесменов;</li> <li>• Создание госкорпораций;</li> <li>• Инвестиции в крупные проекты;</li> <li>• Законодательная поддержка;</li> <li>• Лоббирование интересов;</li> <li>• Обращение с предложениями проектов;</li> <li>• Патентование технологий.</li> </ul>	<p>- Кооперация:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Объединение ресурсов</li> <li>• Совместные проекты</li> <li>• Коллективное пользование ресурсами</li> </ul>	<p>- Кооперация:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Объединение для выполнения конкретного проекта</li> <li>• Совместные научно-исследовательские центры</li> <li>• Совместное использование оборудования и ресурсов</li> <li>• Обмен специалистами</li> <li>• Совместная подготовка конкурсных заявок</li> </ul>	<p>- Вузы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Предложения о разработках</li> </ul>
<p>- Потребители:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Опросы, изучение общественного мнения;</li> <li>• Реклама и продвижение новых технологий;</li> <li>• Обучение, демонстрация;</li> <li>• Система обратной связи;</li> </ul>	<p>- Потребители:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Изучение потребностей и спроса</li> <li>• Продвижение новых продуктов и услуг</li> <li>• Реклама</li> <li>• Акции</li> <li>• Скидки</li> <li>• Демонстрации</li> <li>• Система обратной связи</li> </ul>	<p>- Потребители:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Реклама и информирование</li> <li>• Изучение спроса</li> </ul>	<p>- Бизнес:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Предложения о развитии</li> </ul>
		<p>- Правительство:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Заявка на патент</li> <li>• Заключение договоров</li> </ul>	

*Работа выполнена при поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках базовой части государственного задания в сфере научной деятельности ФГБОУ ВПО "Алтайский государственный университет" Код проекта: 2014/2-752".*

## ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_101907/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101907/)
2. Carayannis, E. and Dubina, I. Thinking Beyond The Box: Game-Theoretic and LivingLab Approaches to Innovation Policy and Practice Improvement // Journal of Knowledge Economy. 2014. Vol. 5. pp. 427–439.
3. Казметский Дж. Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции // Трансфер технологии эффективная реализация инноваций. – М.: АНХ, 1999.
4. Musshoff, O., Hirschauer, N. and Hengel, P. Are Business Management Games a Suitable Tool for Analyzing the Boundedly Rational Behavior of Economic Agents? // Modern Economy. 2011. Vol. 2. pp. 468-478.
5. Musshoff, O. and Hirschauer, N. A behavioral economic analysis of bounded rationality in farm financing decisions. First empirical evidence // Agricultural Finance Review. 2011. Vol. 71 No. 1. pp. 62-83.
6. The Triple Helix Innovation Game. <http://www.innovationgames.com/resources/trilicious/>

## Трудовая мобильность и проблемы ее развития

*Кравченко Андрей Леонидович*  
Национальный исследовательский  
Томский государственный университет  
[andreykravchenko1990@yandex.ru](mailto:andreykravchenko1990@yandex.ru)

Одно из самых главных качеств, на которые сегодня обращают внимание менеджеры по персоналу коммерческих организаций, – это трудовая мобильность. Она характеризует гибкость сотрудника, способность приспособиться к новым условиям работы. При этом эти условия могут включать в себя самые разные требования: внедрение новой техники или программного обеспечения, смена должности, необходимость освоения новой профессии и, наконец, переезд в другой город. Считается, что трудовая мобильность положительным образом сказывается на эффективности труда.

Развитие трудовой мобильности способно решить ряд проблем, среди которых выделяется нехватка квалифицированной рабочей силы в некоторых регионах. Однако этот процесс осложняется из-за объективных и субъективных факторов.

Есть мнение, что трудовая мобильность больше свойственна молодежи, нежели более опытным сотрудникам, которые неохотно идут на изменения в рабочем процессе. Но здесь не все так однозначно. Конечно, с одной стороны, вчерашние выпускники и молодые специалисты заинтересованы в карьерном росте и еще не привязаны к какому-то конкретному месту. В их случае намного легче решиться на переезд и поиск работы в другом городе.

К слову, среди молодежи сегодня много так называемых фрилансеров. У них трудовая мобильность выражена в отсутствии постоянной работы и ненормированном графике. Этот факт для них очень ценен. Между тем, выпускники технических специальностей, как правило, являются консерваторами, предпочитающими работать в одной и той же компании, планомерно развиваясь.

Трудовая мобильность молодых специалистов в основном направлена на генерирование новых идей, освоение нового оборудования и программного обеспечения. Но зачастую такие сотрудники боятся брать на себя ответственность за принятие важных решений – и в этом уступают своим более опытным коллегам. А ведь трудовую мобильность невозможно представить без ответственности и инициативы. В связи с этим нельзя однозначно говорить, что опытные сотрудники трудовой мобильностью не обладают. Скорее, она выражена у них несколько иначе.

На трудовую мобильность оказывает влияние не только возраст, но и характер человека, и его воспитание. Есть люди, нацеленные на результат. Они всеми силами пытаются достигать поставленных целей, постоянно работая над собой. Таких людей называют «достигающими». Есть и другие – «поглощающие» люди. Они ждут, пока все само придет к ним в руки. Они предпочитают не принимать важных самостоятельных решений. Трудовая мобильность больше свойственна для первой категории, так как они стремятся стать лучшими в своей профессии и добиться значительных результатов. Такие люди придерживаются мнения, что их успех – в их руках.

Трудовая мобильность является важной составляющей на пути к построению успешной карьеры – ведь будучи неготовым к переменам, к успеху прийти крайне сложно. Значительная часть новых профессий предъявляет довольно жесткие требования к трудовой мобильности. Однако если человек в жизни в первую очередь ценит стабильность, комфортные условия труда, оптимальное соотношение работы и личной жизни, ему не нужно переступать через себя. Трудовая мобильность – это фактор, помогающий в достижении определенных целей, но ведь эти цели у каждого человека разные.

Развитию трудовой мобильности препятствуют и другие факторы. Среди них - незнание языка, а также барьеры культурного, психологического и законодательного характера. Многих сотрудников отталкивают потенциальные проблемы с получением регистрации или прописки. Кроме того, нельзя не отметить такие факторы как недостаток навыков, отсутствие на новом месте друзей, родственников и знакомых, а также издержки, которые нужно будет понести в случае переезда: оплата дороги, аренда жилья на новом месте. Наличие маленьких детей, семейные связи также не благоприятствуют развитию трудовой мобильности.

Перемещение рабочих кадров из одной области, профессии или отрасли в другие можно с уверенностью рассматривать в качестве инвестиций в человеческий капитал. Большая часть мобильных работников – это, как правило, молодые специалисты с не очень высокой квалификацией. У работников с разным набором навыков разный уровень трудовой мобильности. Частота смены работы, мобильность трудовых ресурсов всех видов с возрастом снижается [1].

Если наши соотечественники перемещаются в другие регионы, то это, как правило, места с высоким уровнем жизни и достатка. Это, как известно, Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Нижний Новгород, Воронеж, Казань, а также Московская и Ленинградская области. Перемещение знаний и навыков внутри регионов и государства в целом способствует повышению уровня мобильности рабочей силы и выравниванию уровня жизни. Это может облегчить социальную напряженность, а также гарантировать стабильность занятости в периоды кризиса и рецессии.

Одна из характерных черт человеческого капитала выражается в перемещении в развивающиеся регионы с высоким уровнем концентрации экономической деятельности. Региональные различия в концентрации человеческого капитала влияют на трудовую мобильность населения, что связано со спросом на конкретные навыки человеческого капитала. Благодаря высокой концентрации квалифицированной рабочей силы в городах генерируется и большое количество рабочих мест, требующих высокой квалификации. Ставки заработной платы для квалифицированных работников выше в районах с высокой концентрацией человеческого капитала [5].

Как известно, население страны делится на городское и сельское. Сельскому населению свойственна миграция в города в поисках трудовой занятости и материального благосостояния. У сельских жителей достаточно сильные стимулы к получению образования, которое рассмат-

ривается как средство для получения городской идентичности. Кроме того, они рассматривают это как инструмент трудовой мобильности.

Трудовая мобильность в региональном разрезе должна изучаться с учетом групп факторов, оказывающих влияние на решение работников изменить место работы в пределах предприятия или какой-либо территории. Так, их можно разделить по следующим основаниям:

- 1) настоятельность перемещения;
- 2) желательность нового места работы (жительства);
- 3) легкость мобильности;
- 4) информированность [3].

Характеристика каждой группы факторов предполагает структурные характеристики факторов, составляющих одну группу. Первая группа факторов, отражая настоятельность изменений, включает в себя оценку настоящего места работы (для миграции – места жительства). Для оценки необходимо сделать три измерения: оценить существующий уровень, перспективы его улучшения, а также произведенные вложения. Тогда на социально-профессиональную мобильность будут оказывать значительное влияние:

- уровень оплаты труда (заработной платы) на существующем рабочем месте, условия труда, содержание труда, режим рабочего времени;
- вероятность продвижения по службе (карьерный рост) и улучшения условий найма независимо от продвижения (например, вследствие восстановления конкурентоспособности предприятия);
- вложения, связанные с данной работой (к примеру, подготовка диссертации, изобретения, получение второго высшего или иного образования и т.д.).

Для оценки территориальной мобильности, кроме указанных критериев, необходимо учесть оценку уровня жизни в данном регионе, развитие его социальной инфраструктуры, в т.ч. жилищные и бытовые условия, а также возможности их улучшения [4].

Вторая группа факторов отражает желательность мобильности и включает анализ характеристик места, в которое перемещается работник. Здесь необходимо соотнести характеристики старого и нового мест работы по тем же критериям оценок, при этом аналогично первой группе факторов следует определить перспективы позитивных изменений. Кроме того, необходим анализ степени сохранения вложений по прежнему месту работы (жительства). Третья группа факторов призвана оценить легкость мобильности с помощью системы параметров, которые либо способствуют, либо препятствуют мобильности.

В систему параметров включаются объективные и субъективные характеристики работника. К объективным для данного работника следует отнести: образование, уровень квалификации, опыт работы по специальности, возраст, семейное положение и т.д. К субъективным при принятии решения о смене места труда – легкость перемещения при переходе (переезде в другой регион) с одного места на другое. В то же время здесь имеет место объективная разница в характере трудовой деятельности на рабочем месте (месте жительства). Для определения легкости мобильности также оценивают затраты, связанные с началом работы на новом рабочем месте (например, стоимость переобучения или повышения квалификации). В случае миграции аналогичная оценка делается в отношении затрат, связанных с переездом к новому месту жительства.

Четвертая группа факторов включает в себя оценку степени информированности о возможных вариантах мобильности, как-то: имеющиеся вакансии, условия жизни в других регионах и т.д. Уровень информированности – основное условие для принятия решения, без которого реализация наиболее выгодных для работника вариантов становится невозможной.

В связи с этим для каждого случая перемещения существует некоторый минимальный уровень информации, который, в конечном итоге, влияет на успешность перемещения. Очевидно, что отсутствие подобного минимума повлияет на характер принятия решения о смене рабочего места. Требования к информации должны удовлетворять следующим условиям: достоверность, доступность, перспективный (а не только текущий) характер данных. Кроме непосредственной информации, существуют косвенные данные, с помощью которых работник может оценить условия на новом месте работы. К их числу можно отнести сведения, содержащиеся в открытой печати или других средствах информации, а также информацию от работников, стремящихся покинуть конкретное предприятие, либо, наоборот, получить там работу. Эти сведения касаются различных сторон деятельности предприятия: его планов инвестиционного развития, социальной политики, новых маркетинговых инициатив и т.д.

Таким образом, на пути развития трудовой мобильности стоят определенные проблемы, решение которых зависит как от самого сотрудника, так и от окружающей его среды и государства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Мотивирующие факторы на рынке труда в России [Электронный ресурс] : Энциклопедия маркетинга. 2013. URL: <http://www.marketing.spb.ru/mr/business/entertainment-mediaoutlook.htm> (дата обращения: 05.02.2014).

2. Нестерова Д.В. Внутрифирменная трудовая мобильность // Высшая школа экономики. - 2012. - №7. – С.56-60.

3. Нечемоданное настроение. Трудовая мобильность в России по-прежнему остается на низком уровне [Электронный ресурс] : Ежедневная российская газета «Новые известия». 2014. URL: <http://www.newizv.ru/economics/2012-08-23/168536-nechemodannoe-nastroenie.html> (дата обращения: 06.09.2014).

4. Обухова Л.А. Трудовая мобильность как фактор формирования предложения на рынке труда // Вестник КрасГАУ. - 2006. - №10. – С.28-32.

5. Трудовая мобильность [Электронный ресурс] : Страна советов. 2014. URL: <http://strana-sovetov.com/career/3475-labor-mobility.html> (дата обращения: 02.09.2014).

## **Исследование приоритетных проектов на основе государственно-частного партнерства и их влияние на развитие Волгоградской области**

*Криушина Татьяна Викторовна*

Волгоградский государственный технический университет  
[tanya.kriushina@yandex.ru](mailto:tanya.kriushina@yandex.ru)

На сегодняшний момент огромную значимость имеет проблема создания эффективной системы управления инвестиционной активностью региона, так как является важной составной частью настоящего инвестиционного процесса. Данная система поможет реализовать развитие отраслей, которые для региона являются бюджетообразующими; развивать областную инфраструктуру; увеличить эффективность инвестиционной политики, для которой главным инструментом реализации является государственно-частное партнерство.

Основная задача государственно-частного партнерства относительно к Волгоградской области состоит в получении максимально возможного эффекта от данного партнерства. Государство может обеспечивать возвратность инвестиций на длительный период, тем самым, выступать привлекательным партнером даже в случаях с минимальной прибыльностью проектов.

Поэтому основным направлением по совершенствованию законодательства о ГЧП должно выступить именно создание порядка предоставлений гарантий бизнесу.

Большие города Волгоградской области и сам регион заинтересованы в работе механизмов ГЧП в полную мощь. На сегодняшний день муниципалитеты нуждаются в серьезной необходимости осуществления большого количества капиталоемких, долгосрочных и требующих де-

тального планирования и управления проектов, которые требуют серьезного сотрудничества государства и частного сектора. Это проекты, связанные с комплексным развитием территорий и, прежде всего, с усовершенствованием городской и социальной инфраструктур, строительством социального жилья, объектов транспортно-логистической инфраструктуры, увеличением энергоэффективности и др.

Усовершенствование законодательства позволит выявить точные механизмы взаимодействия органов исполнительной власти субъекта федерации и инвестора – инициатора ГЧП проекта, что поспособствует привлечению дополнительных денежных средств в регион.

Отсутствие правовых инструментов является одним из главных препятствий на пути развития государственно-частного партнерства. Данные проекты востребованы на региональном и муниципальном уровнях не менее, а в условиях бюджетного дефицита – даже более, чем на федеральном, большую роль здесь имеет регулирующая функция законодательства субъектов федерации.

В связи с этим в Волгоградской области был составлен законопроект «Об участии Волгоградской области в государственно-частном партнерстве», который был принят в первом чтении. Под государственно-частным партнерством в нем понимается взаимовыгодное сотрудничество Волгоградской области и субъектов частного предпринимательства, выполняемое в соответствии с договором и несущее с собой разделение ответственности и рисков между сторонами[3].

Положительными сторонами принятия этого законопроекта являются возможность привлечения частных инвестиций и привлечения к управлению государственной собственностью эффективных управляющих, снижение бюджетной нагрузки.

К объектам соглашений ГЧП относятся объекты транспорта, автомобильные дороги, объекты по производству, передаче и распределению энергии, система коммунальной инфраструктуры, объекты, используемые для сельскохозяйственной деятельности, объекты здравоохранения, образования, культуры, спорта и туризма.

Внедрение этого закона будет способствовать привлечению дополнительных частных инвестиций в развитие социальной инфраструктуры, а также эффективнее использовать бюджетные средства в процессе реализации инфраструктурных проектов в различных сферах. Направления развития инфраструктуры должны определять государственные и муниципальные органы власти на основе составленной ими нормативной базы.

На сегодняшний день региону в первую очередь следует обратить внимание на социальную сферу и проекты, реализуемые в ней. Перспек-

тивным проектом в сфере ГЧП является строительство дополнительных детских садов на территории Волгоградской области, а также включения в значимые направления инвестиционного развития поддержку строительства дошкольных учреждений образования.

Роль ГЧП в Волгоградской области состоит в достижении максимально возможного результата от партнерства. Уже сейчас многие проекты, реализуемые в области, имеют «признаки ГЧП».

Для региональной власти очень важно, что реализуется целый ряд социальных проблем: создаются новые комфортные жилые дома, ремонтируются и строятся автомобильные дороги, совершенствуются водопровод и канализация.

Удачность создания ГЧП между городом Волгоградом и организациями в сфере обеспечения населения коммунальными услугами показывает существенные успехи. На данный момент появляются прогрессивные формы работы, улучшается состояние основных средств, тем самым происходит оздоровление экономической ситуации муниципальных коммунальных предприятий. Население видит положительный эффект взаимодействия властей и бизнеса, что способствует дальнейшему развитию реформы коммунального хозяйства в регионах.

Администрация Волгоградской области будет постоянно осуществлять планомерную работу по повышению уровня инвестиционной привлекательности, созданию комфортных условий для ведения бизнеса.

Основными задачами, стоящими перед Администрацией Волгоградской области являются:

- создание высококачественных региональных инвестиционных проектов, которые с большей эффективностью привлекали бы инвесторов в Волгоградскую область, а также демонстрация привлекательности региона для инвесторов;

- совершенствование, доработка действующего инвестиционного законодательства с помощью увеличения государственной поддержки и создания механизмов их реализации, а также налогового законодательства, в части предоставления налоговых льгот, которые позволили инвесторам отнести собственные средства на финансирование инвестиций;

- проведение масштабной информационной работы среди инвесторов, желающих реализовывать инвестиционные проекты на территории региона, об существующих формах государственной поддержки, применением средств массовой информации, а также информационно справочного портала Администрации Волгоградской области;

- продвижение существующих инвестиционных площадок и инвестиционных проектов на территории Волгоградской области и проведение

презентаций инвестиционных проектов и площадок для потенциальных инвесторов;

- создание в бюджете области средств на оказание государственной поддержки инвесторам, заключившим инвестиционные соглашения с Администрацией Волгоградской области с соответствии с Законом Волгоградской области от 2 марта 2010 г. № 2010- ОД «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области»;

- привлечение в инвестиционный процесс временно приостановленных строек и объектов;

- увеличение роста в реальном секторе экономики, оказание государственной поддержки отраслям, которые имеют тенденцию роста в среднесрочной перспективе;

- совершенствование территориальной административной инфраструктуры для оказания поддержки потенциальным и реализующим на территории области проектам инвесторам[4].

Теперь рассмотрим основные проекты ГЧП в Волгоградской области, которые уже реализованы и которые находятся в стадии формирования.

1. Концессионное соглашение на проектирование, строительство и эксплуатацию полигонов для утилизации твердых бытовых отходов с мусоросортировочными комплексами на территории Волгоградской области.

Строительство находится в Светлоярском и Среднеахтубинском районах Волгоградской области 2-х полигонов твердых бытовых отходов и 2-х современных мусоросортировочных комплексов в Кировском и Ворошиловском районах г. Волгограда с возможностью вторичной переработки утильных остатков. Инвестором выступает ООО "Управление отходами - Волгоград". Общий объем инвестиций составил 1,2 млрд. рублей.

Ведется работа по проектированию подъездных дорог к полигону ТБО.

Дата ввода в эксплуатацию полигонов и мусоросортировочных комплексов состоялась во втором полугодии 2012 года.

2. Инвестиционный проект "Развитие Котельниковской промышленной зоны Волгоградской области на базе освоения Гремяченского месторождения калийных солей".

Изначально в создание инфраструктуры вложено 1 млрд. рублей.

Первоначально был построен рабочий поселок для строителей комбината на 1000 мест, 13 коттеджей, 200 - местное общежитие на 60-ти квартирный дом; введены в эксплуатацию две столовые и банно-прачечный комбинат; построено 11 многоквартирных домов и гостиниц.

Совокупная площадь строящегося жилья первой очереди ( к 2013 году) составила 90 тыс.кв.м, с учетом перспектив развития предприятия и смежных производств - 240 тыс.кв.м.

По программе льготной ипотеки будет реализовано 500 индивидуальных коттеджей типовых планировок и 900 квартир в многоквартирных домах, также в партнерстве с государством предусматривается возведение объектов социальной сферы и инженерно-транспортной инфраструктуры.

3. Строительство автомобильной дороги в обход г. Волгограда.

Стоимость проекта составляет \$ 320 млн.

Главными задачи реализации данного проекта выступают:

- увеличение размеров экспортно-импортных перевозок и привлечение грузопотоков из других регионов РФ;
- изменение хода транспортного потока в обход г. Волгограда;
- уменьшение транспортной напряженности в городе;
- изменение экологической обстановки в положительную сторону.

4. Физкультурно-оздоровительный комплекс, строительство которого велось на основе «Соглашения о партнерстве» компании, администраций области и Котельниковского района, с долевым финансовым участием каждой из сторон.

Стоимость проекта составляет 97 млн. рублей, основным инвестором выступает ОАО "ЕвроХимВолгаКалий".

Физкультурно-оздоровительный комплекс введен в эксплуатацию в конце 2010 года, и уже сейчас в комплексе работают два зала – спортивный и тренажерный, а также плавательный бассейн. Общая площадь объекта составляет 1600 квадратных метров.

Сегодня на базе объекта занимается физической культурой и спортом 800 школьников и 300 взрослых жителей города.

5. Создание дошкольных учреждений образования в Волгоградской области.

Этот проект находится в стадии формирования. На сегодняшний день уже определены основные направления инвестиционного развития в поддержку строительства дошкольных учреждений образования.

6. Строительство объектов и инфраструктуры к Чемпионату мира по футболу 2018 г. В рамках проекта должны быть построены: стадион, тренировочная база для команд, реконструирован аэропорт, транспортная и гостиничная инфраструктура.

Ориентировочная стоимость объектов оценивается в пределах 11 млрд. руб. Весь объем инвестиций запланирован за счет внебюджетных источников[2].

Следует отметить, что для увеличения эффективности механизмов ГЧП на территории Волгоградской области необходимо наличие специализированных структур, которые способны оказывать организационную и методическую поддержку хозяйствующим субъектам в результате реализации проектов ГЧП, то есть соответствующих институтов развития.

Для того чтобы решать стратегические задачи региона отдел по ГЧП Комитета экономики Администрации Волгоградской области обязан осуществлять аналитическую работу для разработки решений по вопросам развития ГЧП, проводить анализ Стратегии социально-экономического развития региона, определять список значимых для региона проектов ГЧП, организовывать работу с потенциальными партнерами и консультантами [1].

Благодаря государственно-частному партнерству возможен переход к инновационной экономике, так как частные предприниматели нуждаются в инновационном развитии и способны на новые разработки, но одновременно с этим им требуется государственная поддержка и государственная гарантия. Государственно-частное партнерство – это, однозначно, предпринимательская деятельность, направленная не только на систематическое получение прибыли, но и на достижение социально-полезного эффекта.

Создание ГЧП требует от государственных и муниципальных служащих, новых знаний, умений и навыков, полученные в процессе учебы и от участия в воплощении определенных проектов. При этом органы государственной власти и местного самоуправления должны предлагать жизненно важные проекты и иметь необходимые права.

Надо отметить, что главным положительным фактором среды развития ГЧП может быть территориальное стратегическое планирование, являющееся организационным механизмом. Во-первых, оно обеспечивает прозрачный и открытый процесс формирования политики местного развития, а во-вторых, позволяет учесть и согласовать точки зрения различных групп общества, достичь с их стороны поддержки, а следовательно, и привлечь дополнительные денежные средства для развития и реализации общественно необходимых проектов.

Большое количество услуг, обеспечиваемых местными органами власти, могут влечь за собой выгоду от взаимодействия частного и государственного секторов. Возможность реализации услуг через ГЧП зависит от политики и взглядов местных органов власти.

Местные органы власти могут также применять ГЧП для реализации будущих услуг, как для принципиально новых для данного сообщества

типов услуг, так и для модификации существующих услуг, обеспечивающих более высокий уровень сервиса.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Администрация Волгоградской области. [Электронный ресурс]: Официальный сайт. — URL: <http://www.volganet.ru> (дата обращения 10.11.2014 г.).
2. Волгоградская областная Дума. [Электронный ресурс]: Официальный сайт. — URL: <http://volgoduma.ru> (дата обращения 09.11.2014 г.).
3. Корпорация развития Волгоградской области. [Электронный ресурс]: Официальный сайт. — URL: <http://www.investvolgograd.ru> (дата обращения 11.11.2014 г.).
4. Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области до 2020 года. [Электронный ресурс]: Минэкономики Волгоградской области: Официальный сайт. — URL: <http://economics.volganet.ru/export/sites/economics> (дата обращения 10.11.2014 г.).

## **Институциональные основы рыночных отношений**

*Кудьяков Александр Васильевич*

ООО «Элис-М»

[Alex12329@mail.ru](mailto:Alex12329@mail.ru)

Рынок труда представляет собой институт или механизм, объединяющий вместе покупателей (представителей спроса) и продавцов (поставщиков со стороны предложения) трудовых ресурсов (рабочей силы) для производства какого-либо продукта. Это обусловлено тем, что высококвалифицированные специалисты и выпускники различных учебных заведений оформляют договорные отношения со своими работодателями, чтобы получить заработную плату за труд, основанный на их навыках и умении, а работодатели, в свою очередь, рассматривают предложения этих кандидатур как экономическую возможность, позволяющую в совокупности с другими ресурсами получать устойчивую прибыль.

Рынок труда представляет собой область применения макроэкономических законов, тесно связанных с анализом спроса и предложения. Рыночный механизм поддерживает полную занятость населения. Классики доказывали, что полная занятость населения является основой и нормой рыночной экономики. Они считали, что свободные рабочие места в условиях рынка не могли оставаться устойчивым показателем на протяжении длительного периода. Только в условиях рыночной экономики возможно наиболее полное использование всех разновидностей экономических ресурсов, включая рабочую силу. Следовательно, считали они, рыночный механизм самодостаточен, автономен и способен поддерживать полную

занятость. По определению классической концепции на рынке труда в качестве товара выступает труд, являющийся источником богатства, а ценой труда выступает заработная плата.

Занятость населения стала предметом анализа в работах Т. Мальтуса и Ж. Сисмонди. Они считали, что рост населения, получение им трудовых доходов является колоссальной экономической проблемой, которую не в силах решить рыночная система распределения ресурсов<sup>1</sup>. Немаловажное значение имеет предложенная Мальтусом теория рыночного подхода к анализу экономических явлений: стоимость всех продуктов (труда в том числе) включает в себя соотношением спроса и предложения. Оплата труда редко снижается повсюду одновременно. Снижение заработной платы происходит тогда, когда уровень торговли и промышленности возрастают и могут доставить работу появившимся на рынке работникам и предупредить усиленное предложение, которое может повлечь понижение заработной платы. Согласно теории Сисмонди, перенаселенность является объективным законом капиталистического общества. Но его выводы были ошибочны, в том что экономике не грозит опасность переизводства или безработица.

Немаловажное значение в исследованиях занятости, рынка труда и его институтов занимает институционально-социологическое направление, представителями которого являются У. Митчел, Дж. Р. Коммонс, Т. Веблен, Дж. Гелбрейт. Именно представители названного направления обосновывают важность социального контроля над производством, значение организации регулируемой экономики, то есть управление занятостью. Последнее становится возможным на основе взаимодействия профсоюзов, государства, других коллективных институтов общества и общественных организаций. Здесь, так же можно рассматривать общественное мнение, образование, свободное предпринимательство, частную собственность и т.д.

Институционализм, как особое течение сложился в начале 20 века, однако длительное время он находился на периферии экономической мысли. Объяснение движения экономических благ только институциональными факторами не находило большого количества сторонников. Каким-то образом это было связано с неопределенностью самого понятия института, под которым одни ученые понимали небольшие трудовые коллективы, другие – корпорации. Это объясняется тем, что институционалисты пытались в экономике использовать метод других общественных наук: политологии, социологии, права. В результате они теряли возможность говорить на одном экономическом языке. Таким языком стал язык формул и графиков.

Институционалисты предложили изучение человека не изолированно, а в зависимости оттого в какой среде он находится. Следовательно, человека «экономического» они заменяют человеком «социологическим» или человеком в «конкретной ситуации». «Конкретная ситуация», по мнению институционалистов, зависит главным образом, из институтов в самом широком смысле этого слова, из совокупности писанных и неписанных законов и установок, которых придерживаются хозяйствующие субъекты, какого-либо общества, от совокупности учреждений. Она так же зависит от социологических или административных групп, которые содействуют формированию структуры и уровней этой среды.

Значительно изменилась ситуация в 1960-1970-е годы, начало формирования неоинституционализма. Его основоположником стал американский экономист Р.Коуз. В своей работе «Природа фирмы» он ввел понятие транзакционных издержек-затрат на заключение соглашений (контрактов). После Р.Коуза главная роль в истории неоинституционализма перешла Д. Норту, одному из основателей «новой экономической теории».

Д.Норт считал, что «институты» - «это правила игры» в обществе или другими словами ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения людей». Это означает, что институты определяют правила игры, а организации существуют для различных действий, изменений, обеспечивающих достижение определенных целей.

Институты Д.Норт разделяет на три главных части, созданные обществом в процессе эволюции.

-Законодательные правила (институты) – это конституции, уставы, закон, административные акты;

- Не законодательные- обычаи, ограничения, нормы поведения, социальные условия;

-Общественные органы принуждения, соблюдение правил, жандармерия, полиция, милиция.

Институты - первичные ячейки движущей силы общества в истории его развития. Институционалисты классифицируют «общественные институты» это семья, государство, моральные, правовые нормы, «экономические институты» это собственность, кредит, налог, доход и т.д.и «институции» закрепленные обычаями, профессиональными привычками, традициями и т.д.

Институты рассматриваются как создаваемые людьми рамки, экономические и социальные, структурирующие политические взаимодействия; институты это результаты процессов в прошлом и не являющихся в полном согласии с требованиями настоящего времени<sup>3</sup>. Эволюция

структуры общества, включая экономику, представляет собой процесс естественного отбора в конкурентной борьбе за право на существование.

Классификация общественных институтов и природа вмешательства института государства в процессы формирования и функционирования национальных (в отличие от локальных) рынков ресурсов и рынка труда составляет основу институционального подхода. Возможны различные формы институционального контроля над рынком труда. Это: ценообразование, конкуренция, контролируемые государственные структуры.

Рынок труда имеет отличительную особенность, от других рынков. Эта особенность заключается в том, что рынок труда, в силу своей особенности, разделен на множество сегментов. Эти сегменты существуют и развиваются самостоятельно и не находятся во внимании официальной статистики и институционального контроля. Они опережают развитие институциональных органов контроля за рынком труда. Для неформального рынка институциональной основой является существование неофициальных контрактов. Эти контракты очень долговечны и прочны, несмотря на отсутствие документальной фиксации.

Институционалисты отрицают то, что рынок труда способен самостоятельно регулировать занятость. Они считают, что регулирование занятости должно быть под пристальным контролем институтов общества. Они считают, что только государственные институты способны четко отслеживать спрос и предложение рынка, иметь полную базу информации о потребностях и вовремя доводить до нуждающейся в ней стороны. Если информации недостаточно для покупателя или продавца, происходит перекос на рынке.

Участники рынка не имеют исчерпывающей информации для принятия правильных решений.

Рынок труда хорошо отражает негативные факторы информационных перекосов. Работодатель, не обладая достаточной информацией о спросе на рынке на вакансии, имеющиеся у него, не может произвести правильную оценку качеств индивида, подходящего на эту вакансию. В результате образ кандидата на вакансию выстраивается неправильно и вероятность появления в компании грамотного и квалифицированного специалиста отклоняется. В следствии этого, назначается средний уровень оплаты труда а достойные специалисты игнорируют предложение компании. Не имея достаточной информации о вакансиях имеющихся на местном, региональном рынке места их проживания, наемные работники остаются нетрудоустроенными, находясь в ситуации искусственно созданного дефицита рабочей силы. Таким образом, спрос и предложение на рынке

труда оказываются не уравновешивающими друг друга в условиях информационного дефицита. Рынок труда получает объективные затруднения в силу сложности получения достоверной информации. Институты рынка труда вынуждены осуществлять постоянный сбор информации на рынке и регулировать спрос и предложение, ликвидируя тем самым информационные перекосы, способствуя выходу рынка на более высокий уровень.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Р. Мальтус Опыт о законе народонаселения-М.,1992-Т2-С.79
2. Д. Норт. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.,1997-С.18-20

### **Формирование национальной платежной системы как стратегическое направление построения независимой экономики**

*Кузнецова Алена Андреевна*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
(Омский филиал)  
a-kuzneczova@inbox.ru

Платежные и расчетные системы являются ключевым элементом финансовой инфраструктуры как на национальном, так и на международном уровнях. Международная глобализация и интеграция экономических процессов обуславливают степень вовлеченности России в мировую экономическую систему, что предполагает взаимосвязь всех экономических субъектов и их взаимозависимость. Однако последние события, вызванные в т.ч. политической ситуацией в Украине, дают нам понять о том, что не всегда такая тесная взаимосвязь между контрагентами дает положительный эффект.

Актуальность выбранной темы обусловлена, в первую очередь, необходимостью обеспечения независимости российского банковского сектора от его внешних партнеров, а также возможностью бесперебойного осуществления расчетов, являющихся залогом стабильности банковской системы в целом.

Национальная платежная система (платежная система Российской Федерации) является одним из ключевых компонентов финансовой инфраструк-

туры экономики России, посредством которого формируется общий денежный спрос в экономике, поддерживается общественное доверие к национальной валюте как средству платежа, а также обеспечивается реализация денежно-кредитной политики. Однако, национальная платежная система, обеспечивая для финансовых институтов возможность переводов денежных средств, становится потенциальным каналом, через который финансовые риски могут распространяться не только от одной финансовой организации к другим, но и от одного рынка финансовых активов на другие.

Так, в рамках санкционной политики Минфин США наложил запрет на обслуживание ряда российских банков. В свою очередь, в соответствии с законодательством США, такие крупные американские компании как Visa и MasterCard не имели права далее сотрудничать с названными банками. От действий ведущих платежных систем мира против России пострадали владельцы более нескольких сотен тысяч карт.

В ответ данной политике Россия решительно настроена на создание собственной независимой платежной системы. Для решения этой задачи может быть создан локальный хостинг между российскими банками. «Тогда все банки между собой замкнут платежные системы, и мы можем оперировать внутри страны уже сами», - сообщил глава Сбербанка Герман Греф на встрече с Путиным. В гонку за предоставление технологической платформы для Национальной системы платежных карт (НСПК) вступила также платежная система «Золотая корона». Однако Межведомственная комиссия по выбору технологической основы Национальной системы платежных карт приняла решение о создании технологической основы НСПК на базе построения собственной платформы с нуля, т.к. это минимизирует риски и ответственность за выбранную систему. Построение с нуля предполагает тендерный отбор конкретных поставщиков технологических решений.

Такое решение разумно в рамках антимонопольной государственной политики. Предпочтение готового НСПК Сбербанка или «Золотой короны» разделил бы рынок и предоставил определенные преимущества на нем одной из компаний.

Строительство национальной системы платежных карт с нуля, по расчетам первого зампреда ЦБ Георгия Лунтовского, обойдется в 3 млрд руб. Директор департамента национальной платежной системы ЦБ Тимур Батырев на Международном банковском конгрессе в Санкт-Петербурге говорил, что весь комплекс мероприятий по созданию НСПК, включая эмиссию карт, должен быть завершен в третьем квартале 2015 года.

Возвращаясь к вопросу о компаниях Visa и MasterCard, хочется отметить, что регулятор выдвинул собственные требования их функционирования на российском рынке.

Во-первых, Госдума внесла законопроект, согласно которому увеличился обеспечительный взнос для платежных систем, не являющихся национально значимыми, к ним относятся и международные платежные системы Visa и MasterCard;

Во-вторых, обсуждается, что Visa и MasterCard обяжут перевести под контроль Центробанка не только процессинг и клиринг, как изначально планировалось, но и расчеты. Это предполагает трехстороннее соглашение международных платежных систем (МПС), Национальной системы платежных карт (НСПК) и Банка России и предусматривает, что МПС будут выступать операторами, НСПК — выполнять функции процессинга и клиринга, а ЦБ — проводить расчеты между банками — участниками систем, то есть выступать расчетным банком для МПС. Стоит отметить, что такая практика существует во многих странах.

Вторым фактором для формирования национальной платежной системы послужила возможная угроза отключения России от системы SWIFT. В середине сентября Европейский парламент призвал отключить Россию от SWIFT в качестве дополнительной ограничительной меры в ее отношении из-за ситуации на Украине.

Система SWIFT является международной межбанковской системой передачи информации и совершения платежей. В день через SWIFT проходит более миллиона транзакций о денежных переводах, межбанковских платежах, ценных бумагах и ежегодно около 2,5 млрд платежных поручений.

Можно выделить этапы создания аналога SWIFT в России:

1. Декабрь 2014г. - планируется начать предоставление отдельным банкам соответствующих сервисов по обмену финансовой информацией;
2. I квартал 2015 г. —внедрение тарифов за передачу сообщений с учетом их объемов и количества;
3. Май 2015 г. – завершение проекта и запуск системы передачи финансовых сообщений.

Данная система позволит передавать файлы и форматы SWIFT как по внутрисистемным, так и по трансграничным операциям.

Также уже в конце сентября стало известно, что ЦБ вместе с банками протестировали систему межбанковских коммуникаций на случай, если Россию отключат от SWIFT. По результатам проверки устойчивости системы при максимальной нагрузке, а также при исследовании возможности обмена сообщениями через канал регулятора с другими финансовыми организациями она была признана надежной.

Но европейские партнеры вместе с тем в начале октября заявили, что не планируют отключать Россию от сервисов SWIFT.

Делая общий вывод, хотелось бы отметить основные экономические тенденции в части международных отношений:

Во-первых, международная интеграция экономических процессов способствует развитию сильной взаимосвязи и взаимозависимости элементов экономических отношений;

Во-вторых, усиливается давление одних элементов (более сильных) на другие (более слабые);

В-третьих, субъекты становятся более чувствительными к любым изменениям и преобразованиям

В-четвертых, усиление потенциальных рисков.

Таким образом, каналы денежного обращения являются «артериями» финансовой системы. Несвоевременность расчетов или ограничения по ним способны сильно ударить по экономике и финансовому состоянию всех участников рынка. Отечественная экономика должна быть защищена от данного вида рисков, посредством внедрения и развития собственных систем расчетов и платежей, обеспечения финансовой независимости и минимизации давления внешних партнеров.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция развития платежной системы Банка России на период до 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru>., свободный. – Загл. с экрана.
2. Национальная платежная система появится в России до лета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vedomosti.ru>., свободный. – Загл. с экрана.
3. Национальную платежную систему выберут на тендере [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rbk.ru>., свободный. – Загл. с экрана.
4. Платежные системы согласны проводить транзакции через ЦБ — руководство регулятора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vedomosti.ru>., свободный. – Загл. с экрана.
5. ЦБ планирует запустить российский аналог SWIFT в мае 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vedomosti.ru>., свободный. – Загл. с экрана.

## Методы оптимизации расходов муниципальных бюджетов

*Лавриненко Анжелика Олеговна*

Финансовый университет при правительстве Российской Федерации

Омский филиал

[Angelika.Lavrinenko@gmail.ru](mailto:Angelika.Lavrinenko@gmail.ru)

На вопрос об оптимизации расходов бюджета нет однозначного ответа в связи с отсутствием чёткой выработанной методологии, которая работала бы

как часы. В связи с постоянными изменениями, происходящими как в политической, так и экономической среде, а так же с учётом особенностей руководства на каждом уровне властной структуры, представляется важным рассмотреть сильные и слабые стороны, используемых методов оптимизации расходов бюджета на различных уровнях бюджетной системы России.

Если мы представим бюджетную систему в виде пирамиды, то у её основания окажутся местные бюджеты, которые требуют особого внимания. Необходимость оптимизации расходов муниципальных образований была вызвана сложной финансовой ситуацией, а так же исполнением органами местного самоуправления всё большего числа полномочий при недостаточной обеспеченности собственными доходными источниками. Ещё в 2013 году Президент РФ в послании Федеральному Собранию «О бюджетной политике в 2014-2016 годах» обозначил вопрос оптимизации расходов бюджетов муниципальных образований как одну из приоритетных задач на следующий бюджетный период.

Согласно данному посланию оптимизацию расходов бюджетов муниципальных образований предполагается проводить за счёт повышения эффективности бюджетных расходов в целом, а так же за счёт оптимизации закупок и численности рабочих во властных структурах.

В Российском законодательстве не дано определение понятию «оптимизация» и в частности «оптимизация расходов», но в Бюджетной Кодексе обозначен принцип эффективности использования бюджетных средств, согласно которому составление и исполнение бюджетов участниками бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должно быть основано на необходимости достижения заданных результатов при использовании наименьшего количества средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определённого бюджетом объёма средств (результативности).

Ряд авторов сходится на том, что оптимизация – это определение значений экономических показателей, при которых достигается оптимум, т.е. наилучшее состояние системы. Оптимизацией расходов бюджетов можно назвать совокупность действий и мероприятий, направленных на изменение значений расходов бюджета без их фактического увеличения при достижении заданных результатов.

С 21 июня 2014 года были внесены изменения в систему закупок. Новая система с одной стороны должна повысить эффективность расходования бюджетных средств, через проведение аукционов и выбор наиболее подходящего исполнителя, с другой стороны растягивает данный процесс во времени и делает систему менее гибкой.

Так же одним из важных условий повышения эффективности расходов бюджетов, является проведение мероприятий по оптимизации сети учреждений. В данном случае становится возможным сократить расходы бюджетных средств при сохранении качества муниципальных услуг.

Так же достойны внимания механизмы оптимизации расходов, предусмотренные законодателем. Так, например в № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» говорится о снижении потребления энергоресурсов минимум на 3% в год, начиная с 2010 года.

Ещё одним методом оптимизации расходов муниципальных бюджетов является управление муниципальным долгом. Реализация данного метода может осуществляться через сокращение расходов на обслуживание долга, что, как следствие, сократит дефицит бюджета. Данный метод позволит снизить долговую нагрузку без значительных финансовых затрат.

Не стоит забывать о тесной взаимосвязи органов местного самоуправления с предпринимательством, которая так же является одним из методов оптимизации бюджета. Органы местного самоуправления одновременно и обладают властными полномочиями, и являются субъектами хозяйственной деятельности. К расходам финансируемым из муниципальных бюджетов так же относятся:

- Бюджетные учреждения образования, здравоохранения, культуры спорта, СМИ находящихся в муниципальной собственности или ведении Органов местного самоуправления;
- Муниципальное ЖКХ;
- Муниципальное дорожное строительство и содержание дорог местного значения;
- Транспортное обслуживание населения и учреждений находящихся в муниципальной собственности или в ведении Органов местного самоуправления.

В настоящее время предпринимательство – основа экономического роста и способ решения экономических и социальных проблем, что в значительной мере пересекается с целью органов местного самоуправления. Развитие конкурентоспособного малого и среднего бизнеса необходимо для раскрытия потенциала деловой активности граждан. При этом предпринимательство лишено такого доходного ресурса как налоги. За счёт поступлений в муниципальные бюджеты органы местного самоуправления могут финансировать услуги, необходимые для решения проблем местного значения.

Наш законодатель определил, что деятельность органов местного самоуправления должна быть направлена на решение вопросов местного значения. При этом методы решения этих проблем не имеют чёткой регламентации. Существуют лишь некие ограничения, в рамках которых должны следовать властные структуры. Органы местного самоуправления могут выступать в роли заказчика для частных структур и отбирать исполнителя на конкурсной основе. Это способствует значительному сокращению расходов и повышению эффективности использования бюджетных средств.

Для достижения желаемых целей необходимо достигнуть повышения деловой активности. Всё это возможно лишь при проведении политики, направленно на обновление системы, в рамках которой функционируют городские округа. Необходимо выстроить структуру с чёткими и понятными правилами ведения бизнеса, которая создаст условия для среднего и малого предпринимательства.

Так же одним из факторов оптимизации расходов на муниципальном уровне может стать внедрение принципов предпринимательского управления внутри властных структур, а так же создание конкурентной среды. На сегодняшний день большинство государственных структур предоставляет населению уникальные услуги которые не имеют своего аналога, а следовательно спрос на данные услуги становится неэластичным. Как итог, государственные структуры вовсе не нацелены на результат, а делают работу ради работы.

На сегодняшний день органы местного самоуправления обладают двумя важнейшими ресурсами для решения вопросов местного уровня в виде власти и налогового источника доходов. При этом на вопрос об оптимизации расходов муниципальных бюджетов нет исчерпывающего ответа. Не смотря на столь значимое преимущество, органы местного самоуправления в достаточной мере ограничены законодательством. Методы, предложенные в послании «О бюджетной политике на 2014-2016 года» в большей степени способствуют сокращению расходной части бюджета без потери эффективности, чем её повышению. Хотя нельзя забывать о многообещающих изменениях в системе закупок, эффективность которых мы сможем оценить в ближайшем будущем.

На ряду со стандартными метами оптимизации, встречаются и менее ординарные, такие как попытки снизить энергопотребление или внесение изменений в систему управления муниципальным долгом, за счёт сокращения расходов на его обслуживание. Но наиболее эффективным, по мнению автора, является усиление сотрудничества органов местного самоуправления с малым и средним бизнесом в городских округах.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Рукавишникова А.С. Проблемы учёта и финансов №4, Томск, 2013
2. Артёмова О.Н. Вестник Камчатского технического университета № 12, Петропавловск-Камчатский, 2011
3. Джурбина Е.М. Научные проблемы гуманитарных исследований №12, 2011
4. Пешкова Х.В. Вестник академии №1, Москва, 2011
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) от 31.07.1998 (ред. от 22.10.2014) N 145-ФЗ
6. Федеральный закон от 23.11.2009 N 261-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации
7. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд"

### **Развитие транспортно-логистической инфраструктуры как основа повышения конкурентоспособности региона (на примере Республики Тыва)**

*Лама М.К.*

Национальный исследовательский  
Томский государственный университет  
lama.miran@mail.ru

Транспортная инфраструктура региона является важнейшей составляющей эффективного развития экономики. Особую важность она приобретает в Республике Тыва. Республика относится к проблемным депрессивным регионам Российской Федерации. Для экономики региона характерна неразвитая структура промышленного производства, в структуре ВРП преобладает сельское хозяйство. Рост эффективности производства сдерживается высокими транспортными затратами. Это обусловлено накопившимися на сегодняшний день проблемами [1]:

- территориальной удаленностью региона от финансовых, торговых и транспортных центров;
- неразвитостью транспортной инфраструктуры, в основном представленной автомобильными дорогами, отсутствием железной дороги;
- недостаточное научное обеспечение функционирования и развития транспортной системы региона.

Изменить сложившуюся ситуацию можно в случае устранения относительной транспортной изоляции региона и при формировании единого транспортного пространства.

Для этого необходимо принять ряд важных мер, в частности, строительство железной дороги Кызыл-Курагино; улучшить состояние существующих автомобильных дорог; осуществить реконструкцию и модернизацию аэропорта г. Кызыла.

По нашему мнению, решению проблемы развития транспортно-логистической инфраструктуры Республики Тыва может способствовать кластерный подход, а именно – организация транспортно-логистического кластера (ТЛК).

Во многих западных странах промышленность уже кластеризована, правительства этих государств, ощутив положительный эффект такого подхода, стремятся полностью перейти от промышленной политики к кластерной. Так, Министерству экономического развития РФ было поручено разработать концепцию кластерной политики России. На сегодняшний день, в большинстве регионов нашей страны реализуется кластерный подход [2].

Запоздалый интерес к ТЛК в нашей стране можно объяснить двумя особенностями этой категории кластеров:

1. ТЛК - кластеры услуг, тогда как традиционная литература по отраслевым кластерам концентрировалась на кластерах товарного производства.

2. Транспортные отрасли и транспортные системы занимают особое положение в экономике стран, составляя, вместе с городами и городскими агломерациями, важнейшие элементы формирования особенностей экономической географии стран и регионов.

Основоположником кластерного подхода является М. Портер, который ввел термин «кластер» в 1990 г. Он отмечал, что предприятия отдельных отраслей имеют свойство концентрироваться в определенных районах региона. При этом наиболее конкурентоспособные предприятия активно влияют на субъекты рынка, с которыми они взаимодействуют: поставщиков, потребителей и конкурентов, повышая их конкурентоспособность. В свою очередь, повышение конкурентоспособности этих предприятий благоприятно влияет на деятельность предприятия-лидера. В результате активного взаимодействия возникает синергетический эффект.

Под транспортно-логистическим кластером будем понимать фрагмент транспортной сети, а также группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров, а также организаций, обслуживаю-

щих объекты инфраструктуры, и других организаций, взаимодополняющих и усиливающих сильные стороны друг друга и реализующих конкурентные преимущества данной территории.

Преимущества создания транспортно-логистического кластера:

- формирование инфраструктуры в районе размещения кластера;
- использование сырьевого, кадрового и трудового потенциала региона;
- площадка для эффективной реализации механизмов государственно-частного партнерства;
- эффективный механизм привлечения прямых инвестиций.

Материальной базой реализации данного подхода в регионе должно стать создание сети терминально-логистических комплексов, которые будут выполнять накопительно-распределительные функции товаропотоков. Это позволит сократить, а в некоторых случаях исключить, въезд большегрузного транспорта на территорию городов, что значительно увеличит пропускную способность городской автодорожной сети, положительно скажется на экологической ситуации в республике. Ядром такого кластера станет железная дорога и крупные транспортные узлы, и на сегодняшний день уже ведется строительство железнодорожного участка дороги Кызыл-Курагино. Цель проекта – создание опорной железнодорожной транспортной инфраструктуры для ускорения социально-экономического развития Республики Тыва на основе вовлечения в хозяйственный оборот месторождений ценных полезных ископаемых. В рамках проекта планируется создание около 15 тыс. рабочих мест, налоговые поступления в федеральный и местные бюджеты составят около 17 млрд. рублей.

Железная дорога Кызыл-Курагино может вывести экономику республики на новый уровень развития, улучшит транспортную инфраструктуру, разгрузит автотранспорт и автодороги, снизит количество дорожно-транспортных происшествий.

Развитию транспортной инфраструктуры может способствовать реконструкция и модернизация аэропорта г. Кызыла, что позволит увеличить объем перевозок на межрегиональных, местных, а в дальнейшем и международных воздушных линиях, увеличит вклад воздушного транспорта в развитие экономики и повышение качества жизни населения, обеспечит транспортную доступность удаленных населенных пунктов [3].

Сложность развития транспортной инфраструктуры состоит в том, что, являясь «жестким» элементом всей социально-экономической инфраструктуры она трудно поддается воздействию со стороны региональных властей, поскольку для изменения требуются значительные капиталовложения. Отсюда следует, что администрации районов и городов мо-

гут лишь влиять на строительство дорог, аэропортов, складских помещений, однако, как правило, они не в состоянии финансировать их строительство.

Важное место в транспортной системе региона занимают автомобильные дороги, обеспечивающие доступ к рекреационным и туристическим зонам. Необходима, таким образом, и схема развития автомобильных дорог, схема развития улично-дорожной сети в г Кызыле.

Также за счет строительства логистического центра, строительства

Проблема внедрения в республике современных технических средств и технологий организации дорожного движения, автоматизированных систем мониторинга, транспортного сервиса и безопасности дорожного движения все еще остается актуальной [4]. В целях повышения безопасности дорожного движения и улучшения обслуживания пользователей предусмотрена разработка комплексных схем обустройства автомобильных дорог и курортных маршрутов объектами дорожного сервиса, площадками отдыха для участников движения. Мероприятия по обеспечению безопасности предусматривают меры антитеррористической защищенности объектов автомобильного транспорта и дорожного хозяйства и внедрению современного оборудования и технологий обеспечения безопасности.

Таким образом, для эффективного использования потенциала транспортно-логистической инфраструктуры Республики Тыва необходимо, чтобы ее дальнейшее развитие опиралось в первую очередь на научно обоснованные разработки и обеспечило тем самым:

- главенствующее развитие транспортной инфраструктуры по сравнению с другими отраслями экономики, позволяющее снять транспортные ограничения в производстве, сфере обращения и социальной сфере;
- согласованное развитие и экономически рациональное сочетание всех видов транспорта в соответствии с направлениями их эффективного использования.

Все это создаст условия для успешного развития единой транспортной системы развитию транспортно-логистической инфраструктуры для повышения конкурентоспособности Республики Тыва.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Балакина Г.Ф. Депрессивные регионы: формирование стратегий социально-экономического развития, Кызыл, ТуВИКОПР СО РАН, 2012, 217 с.
2. Балакина Г.Ф. Особенности инновационного пути развития депрессивного региона // Региональная экономика: теория и практика. Кызыл, 2009, вып. VI, С. 31-39.
3. Балакина Г.Ф., Зайка В.В. Устойчивое развитие экономики депрессивного региона // Региональная экономика: теория и практика. Кызыл, 2010, вып. VII, С. 29-37.

## **Место и роль таможенных органов в обеспечении экономической безопасности Российской Федерации**

*Левков Кирилл Витальевич*

Омский государственный технический университет (ОмГТУ)

*K.V.Levkov@yandex.ru*

В условиях глобализации мировой экономики, состоявшегося присоединения России к Всемирной торговой организации, признания ее как страны с рыночной экономикой возрастает роль и значение таможенного регулирования как одного из ключевых элементов государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Таможенное дело – это особая область практической деятельности, часть национальной экономики, ее общественного (государственного) сектора, где таможенные органы без вмешательства региональных и местных органов власти, общественных объединений осуществляют на основе единой технологии таможенные работы и оказывают таможенные услуги, обеспечивающие реализацию их регулятивных, контрольных, экономических и информационно-аналитических функций.

Влияние общих экономических факторов на деятельность таможенной службы Российской Федерации обусловлено тенденциями, формирующимися в современной мировой экономике. С одной стороны, происходит процесс глобализации мирового хозяйства, ужесточающий мировую конкуренцию, а с другой – рост региональной интеграции как способа улучшения конкурентоспособности отдельных стран и регионов. В новых условиях объективно возникает необходимость формирования новых подходов к таможенному администрированию, которые позволят таможенным органам нашей страны эффективно реагировать на происходящие изменения в соответствии с международной практикой и требованиями общества и государства.

Необходимость дальнейшего совершенствования системы государственного управления таможенным делом обусловлена изменившимися приоритетами таможенной службы Российской Федерации. В этой связи таможенная служба Российской Федерации становится одним из важнейших инструментов повышения эффективности внешней торговли, а также стабилизации макроэкономической ситуации в целом. В Стратегии

развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года определены ключевые условия и приоритеты совершенствования таможенной службы на долгосрочную перспективу во взаимосвязи с долгосрочными целями и задачами [8]. При этом основным стратегическим ориентиром таможенной службы Российской Федерации является обеспечение экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности Российской Федерации и содействие внешней торговле.

Стратегической целью таможенной службы Российской Федерации является повышение уровня экономической безопасности Российской Федерации, создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в российскую экономику, полного поступления доходов в федеральный бюджет, защиты отечественных производителей, охраны объектов интеллектуальной собственности и максимального содействия внешне-торговой деятельности на основе повышения качества и результативности таможенного администрирования.

Одна из основных задач таможенной службы Российской Федерации – обеспечение экономической безопасности страны. На данный момент это крайне актуальная задача, поскольку товароборот нашей страны год от года увеличивается, возрастает уровень сложности внешнеэкономических связей. Если вовремя не реагировать на изменения в мировой политике и не предпринимать соответствующих действий для защиты национальных интересов государства, то это грозит целым рядом проблем [4].

1) Из-за бесконтрольного ввоза товаров из соседних стран мы можем остаться без отечественного производителя. Будет развиваться большая зависимость от поставок импортных товаров, начиная с продовольствия и заканчивая вычислительной техникой.

2) Из-за возможного сокращения производства внутри страны мы получим большое количество безработных граждан, т.е. возникнет напряженность на рынке труда.

3) Увеличится поток низкокачественной продукции, вследствие чего у нас не только ухудшится уровень жизни населения, но и возникнут угрозы безопасности для потребителей.

4) Увеличится число правонарушений и преступлений в экономической сфере, станет больше обманутых граждан, потерявших свои сбережения.

5) Экономика страны станет неконкурентоспособной на мировой арене.

Для противодействия этим угрозам в таможенной службе предпринимаются следующие действия [1, 3]:

1) Производится совершенствование системы управления рисками. В 2013 году в целях реализации задач по снижению административных барьеров и повышению качества таможенного контроля за счет внедрения выборочных методов таможенного контроля в таможенных органах Российской Федерации внедрен субъектно-ориентированный подход к анализу и управлению рисками на основе отраслевого и автоматического категорирования участников внешнеэкономической деятельности.

2) Внедряется механизм предварительного информирования. При этом сокращен срок совершения таможенными органами операций, связанных с осуществлением государственного контроля в автомобильных пунктах пропуска за счет использования предварительного информирования о товарах и модернизации программных средств, что, безусловно, способствует повышению эффективности внешнеэкономической деятельности.

3) Повышается эффективность работы оперативно-розыскных подразделений таможенных органов по обеспечению экономической безопасности Российской Федерации и пополнению доходной части федерального бюджета. Организовать и осуществить практические меры, направленные на повышение эффективности взаимодействия правоохранительных подразделений таможенных служб государств – участников СНГ, с учетом координирующей роли ФТС России для защиты российских внешнеэкономических интересов и экономической безопасности Российской Федерации [3].

На таможенные органы России возложено выполнение важнейших задач по обеспечению экономической безопасности государства. В современных условиях таможенные органы выступают одним из главных инструментов по осуществлению экономической политики страны, обеспечению защиты ее экономических интересов на международном уровне, развитию независимой экономики. Цели современной таможенной политики – обеспечить наиболее эффективное использование инструментов таможенного контроля и регулировать товарообмен на таможенной территории, участвовать в реализации торгово-политических задач по защите отечественного рынка, стимулировать развитие национальной экономики.

Серьезной проблемой продолжают оставаться правонарушения, имеющие место при обеспечении соблюдения запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеэкономической деятельности [2].

Основную угрозу экономической безопасности Российской Федерации при импорте товаров продолжают создавать, прежде всего, незаконные операции с товарами с высоким уровнем налогообложения.

Наличие на внутреннем рынке большого количества иностранных товаров, в отношении которых не были применены или частично использованы меры экономической политики, подрывает в первую очередь позиции добросовестного отечественного производителя. Ущерб от данной «товарной интервенции» действительно невосполним: закрытие российских предприятий, потеря рабочих мест, уничтожение российской технологии производства целой номенклатуры товаров.

Проблема борьбы с вышеуказанными противоправными деяниями во многом осложняется наличием большого и не в полной мере контролируемого иными органами оптового и розничного рынка, на котором действует целая цепь фирм-посредников [6].

В настоящее время государственные органы, компетентные в данной области, не имеют реальной возможности быстро и эффективно установить законность нахождения товара в торговом обороте. Часто это приводит к тому, что в ходе проводимых проверок несут убытки добросовестные предприниматели, а недобросовестные участники внешнеэкономической деятельности получают шанс уйти от ответственности.

Таким образом, решение вопросов борьбы с контрабандой и обеспечения безопасности ввозимых товаров без принятия жестких и действенных мер по стабилизации внутреннего торгового оборота иностранных товаров на сегодняшний день недостаточно эффективно [5]. Ситуацию усугубляют недостатки в материально-техническом обеспечении и недостаточное количество личного состава контролирующих федеральных органов власти на границе, что в определенной степени создает условия для возможного контрабандного ввоза товаров на таможенную территорию Российской Федерации [7].

В Российской Федерации разработана система правовых норм, регулирующих отношения в сфере безопасности ввозимых товаров, определены основные направления деятельности органов государственной власти и управления в данной области, формируются или преобразуются органы обеспечения безопасности и механизм контроля и надзора за их деятельностью. Одну из ведущих ролей в обеспечении безопасности ввозимых товаров играет таможенная служба Российской Федерации.

В заключение необходимо отметить, что без заградительных барьеров, которые выставляют таможенные органы, было бы трудно добиться подъема внутреннего рынка России и поддержания стабильного роста национальной экономики. При этом важным представляется дальнейшее совершенствование правоохранительной деятельности таможенных органов, усиление борьбы с преступлениями и административными правонарушениями в сфере таможенного дела, что будет способствовать даль-

нейшему повышению уровня экономической безопасности Российской Федерации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Беляшов В.А. Таможенный энциклопедический справочник. М., 2010.
2. Информация Управления таможенных расследований и дознания // Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ. URL: [www.customs.ru](http://www.customs.ru)
3. Итоги деятельности таможенных органов по осуществлению таможенного контроля после выпуска товаров за I полугодие 2012 года // Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ. URL: [www.customs.ru](http://www.customs.ru)
4. Лемешев Е.В. Обеспечение собственной безопасности таможенных органов в системе общегосударственных мер противодействия коррупции // Современное право. 2011. № 4.
5. Новиков А.Б. Роль фискальной функции в формировании статуса таможенных органов Российской Федерации. М.: Юрист, 2012.
6. Трунина Е.В. Таможенные органы как субъекты обеспечения безопасности государства: задачи, приоритетные направления. М., 2011.
7. Кудряшев А.О. Роль и место таможенных органов в обеспечении безопасности товаров, ввозимых в Российскую Федерацию // Таможенное обозрение. -2013.
8. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года / Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. № 2575-р. // СПС Консультант Плюс.

## **State Support of the Cluster-based Development Programs: Russian and Foreign Experience**

*Anastasia A. Lisnyak*

National Research Tomsk State University

[A2Lis@mail.ru](mailto:A2Lis@mail.ru)

During the last decade there has been an increase in the popularity of the cluster concepts and cluster-based approach in Russia and foreign countries. As a result, the interest in the factors which influence the success of implementation of cluster policy as well as in the possible ways of financial support has grown, too.

Russia actively develops cluster policy at the regional level, however, the coordination of this process at the federal and sub-federal levels does not work properly. For example, the following aspects have not been defined yet:

- common approaches to the understanding of a territorial cluster's essence, conceptual framework for the cluster-based policy;
- common set of the cluster policy instruments;

– mechanisms needed for the regulation of the federal and sub-federal executive authorities of the Russian Federation and associations of entrepreneurs working towards the implementation of cluster policy.

One of the basic documents which sets the framework for the cluster policy in the Russian Federation is "The Concept of Long-term Social and Economic Development of the Russian Federation until 2020". This document considers the creation of a territorial-production clusters' network as a factor of the economics modernization and fulfillment of the regional competitive potential. The Concept addresses to two types of clusters: innovative high-tech clusters (in urbanized regions) and territorial-production clusters (in less developed regions aimed at raw material processing and energy production with the use of modern technologies) [1].

"The Strategy of Innovative Development of the Russian Federation until 2020" also focuses its attention on the need for cluster initiatives' support. It is supposed that the formation of the innovative development territories and innovative clusters will help activate an innovative activity in general [4].

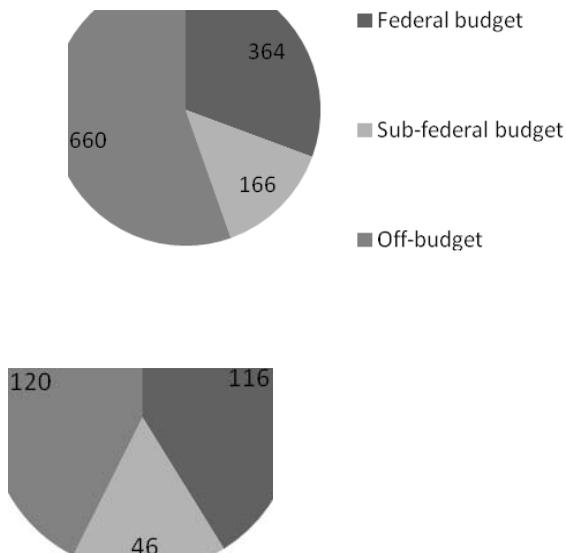
"The Methodological Materials for Working out and Implementation of the Regional Programs of Innovative Territorial Cluster Development Support" give a definition for innovative territorial clusters and lay down the ways of its support which comprise an assistance in institutional development of clusters, development of mechanisms for support of projects oriented to companies' competitive growth and creation of favorable conditions for clusters' development [2].

Another official document called "On State Support of the Pilot Innovative Territorial Clusters' Development" has been worked out by the Economic Development Ministry of the Russian Federation and points out the main measures for the pilot clusters' state support. Among the key directions it is important to note an assistance in the development of territorial clusters under budget financing and activity of development institutions; rendering inter-budgetary transfers (1.3 billion rubles), rendering preferences in social payments for innovative companies according to "Skolkovo model", etc [3].

The first direction refers to development of transport, energy, housing infrastructure and support of innovations. In this respect, Small Business in Scientific-Technical Field Promotion Fund provides 2 billion rubles for the implementation of these measures. The same sum of money will be given to small and medium enterprises as a part of a similarly called state program.

The work group for private and state partnership development in the innovation field under the Governmental committee for hi-tech and innovation has made a List of 25 innovative territorial clusters (ITC) according to the results of a competitive selection in 2012. The list comprises 2 groups of clusters. The

first group involves clusters which will be receiving federal budget subsidies during a 5 year period while clusters in the second group will not be getting subsidies from the federal budget. Picture 1 shows a structure of sources of the cluster-based programs' financing for the 2 cluster groups mentioned.



First group (14 ITC) Second group (11 ITC)

Picture 1 – Structure of sources of the cluster-based programs' financing for the period of 2012 - 2017

Source: *Pilot Innovative Territorial Clusters in the Russian Federation* [5]

As the diagram shows, the second group of clusters has a higher percent of budget appropriation (41%) and a lower percent of off-budget investments (43%).

The foreign practice shows that there are two models of cluster policy. The first model is called "Anglo-Saxon". The key principle of this model is that cluster is concerned as a market organism, and a role of the federal authorities there is to reduce barriers of its natural development. The second model is related to the implementation of a "continental" cluster policy. This model is used in some Asian and European countries such as Japan, Republic of Korea,

Singapore, Sweden, etc. These countries support active state policy in the cluster development. Such policy includes a series of measures from the choice of priority-oriented clusters and the projects for their financing to the identification of the essential success factors for cluster development [6].

According to experts, the European cluster development programs have a number of specificities. First of all, European cluster policy is mostly aimed at a high-tech sector. Secondly, the authorities organize a competition to select the most promising clusters rather than try to identify them themselves. Competitive approach is of a high importance there: those clusters which win the competition get the state support, however a number of rejected applications sometimes reaches a 95 % mark.

The other specificities related to the European cluster programs are the following: the main beneficiaries of such state programs are small and medium enterprises and the time periods of an applications formation and competitive selection are quite long and may include several steps.

Lately, there has been an understanding of the fact that only those clusters which operate effectively should receive state support and in case the management of a cluster does not reach the set goals financial support should be cut off. For instance, Norway, Hungary, Sweden and Denmark have already started to use an intermediate assessment system to evaluate cluster' efficiency, and the results of such an evaluation help make a decision on the further support of a cluster.

In conclusion, taking into consideration the Russian and foreign practice we would like to define the main directions for the improvement of the cluster development support with regard to state and federal special-purpose programs. These directions may include:

- budget appropriation for implementation of cluster development projects;
- correction of state programs taking into account cluster priorities;
- formation of special conditions under state programs to support clusters;
- creation of an efficient legal framework in order to guarantee cluster development;
- improvement of tax, custom and credit instruments;
- attraction of organizations taking part into state programs to support clusters.

Implementation of the aspects mentioned above will allow us to form an efficient system of the cluster development' state support in our country. Moreover, it is important to conduct further research and study foreign practice, on the basis of which the new methods and instruments of the cluster policy support in Russia will be formed.

## REFERENCES

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Рос. Федерации до 2020 г.: распоряжение Правительства Рос. Федерации от 17 нояб. 2008 г. № 1662-р [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru/>
2. Методические материалы по разработке и реализации программы развития инновационного территориального кластера // Министерство экономического развития Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://economy.gov.ru/minec/main>
3. О государственной поддержке развития пилотных инновационных территориальных кластеров // Министерство экономического развития Рос. Федерации. – [Электронный ресурс]. – URL: [http://csr-nw.ru/upload/file\\_content\\_1303.pdf](http://csr-nw.ru/upload/file_content_1303.pdf)
4. Стратегия инновационного развития Рос. Федерации до 2020 года // Официальный сайт Министерства экономического развития Рос. Федерации. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.economy.gov.ru/>
5. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Рос. Федерации / под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина. – Москва : Национальный исследовательский ун-т «Высшая школа экономики», 2013. – 108 с.
6. Попова М.В. Зарубежный опыт формирования кластерной политики для развития региональной конкурентоспособности // Теоретические и прикладные проблемы науки и образования в 21 веке. Сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции 31 января 2012 г.: в 10 частях. Часть 5– 2012.

### **Виды государственно-частного партнерства при реализации стратегических планов региона**

*Лихачев Никита Васильевич, Соколов Алексей Павлович*  
Академия права и управления ФСИН России  
[stgpj@mail.ru](mailto:stgpj@mail.ru)

В современных условиях недостаточности бюджетного финансирования, актуальной является проблема совершенствования государственно-частного партнерства в развитии регионов, ведомств, муниципальных образований и т.д. Наиболее интересны виды государственно-частного партнерства, затрагивающие аспекты деятельности уголовно-исполнительной системы.

Социально-экономическое состояние регионов сегодня определяется как объективными факторами (макроэкономические условия, положение региона в общественном разделении труда, географическое положение), так и субъективными (методами регионального управления). Стратегия экономического развития регионов – это система мероприятий, направленных на реализацию долгосрочных задач социально-экономического

развития государства в целом, с учетом рационального вклада регионов в решение этих задач, определяемого реальными предпосылками и ограничениями их развития в частности[1]. К современным методам регионального менеджмента относится, прежде всего, стратегическое планирование, которое предусматривает составление плана развития региона по различным аспектам его деятельности. К основным характеристикам данного плана социально-экономического развития региона относятся: выделение сильных и слабых сторон экономики, стремление усилить и развить конкурентные преимущества региона, ориентируясь, прежде всего, на создание лучших условий жизни для населения; партнерское взаимодействие региональных сил, в том числе и государственно-частное партнерство. Государственно-частное партнерство (далее - ГЧП) рассматривается в качестве одного из важных инструментов достижения поступательного экономического развития. Оно является наиболее перспективным механизмом привлечения инвестиций. Регионы относят к ГЧП - проектам проекты в любой отрасли, если их реализация способна создать дополнительные рабочие места, способствовать увеличению налоговых поступлений в бюджет и, в первую очередь, обеспечить положительный эффект для экономики региона. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, особое внимание уделяется использованию механизмов ГЧП. В ней рассматривается задача повышения инвестиционной привлекательности каждого региона за счет целенаправленных действий региональной власти по предоставлению мер государственной поддержки бизнесу в его развитии, в том числе предоставление субсидий, государственных гарантий, имущества, обеспечения обязательств по кредитам, привлекаемым в приоритетные для региона сферы, предоставление льготных условий налогообложения[2]. Установить деловые контакты между руководителями и представителями бизнес-структур различных стран и регионов, позволяет организация и проведение выставок и межрегиональных оптово-розничных ярмарок.

На данный момент понятие ГЧП законодательно не закреплено, хотя и широко применяется в различных нормативных актах. Нормативные акты, принятые в 67 регионах РФ, регулируют их участие в государственно-частных партнерствах. В ряде регионов разработаны проекты закона о ГЧП, в том числе в Рязанской области. Часть регионов не видят необходимости в принятии закона о ГЧП, объясняя отсутствием данного закона на федеральном уровне, а также аргументируют нецелесообразность его принятия, реальной возможностью использовать уже существующее инвестиционное законодательство для реализации ГЧП-

проектов. Минэкономразвития России разработан проект Федерального закона "О государственно-частном партнерстве", который устанавливает порядок реализации конкретных проектов в различных социально-экономических сферах путем объединения государственных и частных ресурсов. К основным препятствиям для развития ГЧП в регионах можно отнести: слабое финансовое обеспечение, отсутствие информированности частных партнеров об их потенциальных возможностях участия в проектах ГЧП, различные административные барьеры, связанные, например, с решением вопросов землепользования, подведения инженерных сетей, получения разрешительной документации, отсутствие подготовленных кадров в сфере государственно-муниципального управления ГЧП и другое.

В настоящее время в Российской Федерации используется несколько основных форм ГЧП. К их числу относятся инвестирование в уставные капиталы хозяйственных структур; государственные корпорации; заключение и исполнение договоров (соглашений) и другие. Наиболее распространенными формами договоров, применяемых в ГЧП, являются государственные контракты и концессионные соглашения. Основные принципы ГЧП сформулированы следующим образом: партнерство предполагает официальные отношения или договоренности между государственными и частными участниками, которые находят отражение в официальных документах, т.е. образуют особые правовые институты; совместные цели и интересы обоих партнеров координируются на основе общегосударственных общественно полезных целей; для ГЧП - проектов характерен совместный характер действий государства и частных инвесторов, они совместно принимают решения в процессе инвестирования и управления проектом.

Государственно-частное партнерство – это любые официальные отношения или договоренности на фиксированный или неограниченный период времени между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют различные ресурсы (например, деньги, персонал, оборудование) для достижения конкретных целей в определенной области[3]. В качестве наиболее перспективных сфер для применения ГЧП можно назвать: ЖКХ, транспорт, энергетика, здравоохранение, жилищное строительство[4]. Использование ГЧП-проектов возможно в уголовно-исправительной системе (далее – УИС). Сегодня возникает необходимость развития широкого сотрудничества учреждений УИС и коммерческих структур с целью более эффективной организации привлечения осужденных к труду. Реализация такого сотрудничества может быть

осуществлена с помощью механизма ЧПП при организации труда осужденных в учреждениях УИС. В настоящее время данный вид партнерства реализуется в двух формах: 1) размещение заказов частных субъектов на производство товаров на предприятиях УИС; 2) трудоустройство лиц, отбывающих наказание, в коммерческих организациях. На сегодняшний день возможно использование потенциала предпринимательских структур для наиболее эффективной организации труда и профессионального обучения осужденных с целью их ресоциализации. Можно рассмотреть различные варианты объединения бюджетных денежных средств и средств частных инвесторов, в том числе сырья, материалов, оборудования, от передачи производственных помещений учреждений УИС в аренду частным субъектам с целью организации производства товаров, выполнения работ, оказания услуг с привлечением труда осужденных до создания новых предприятий, в том числе совместных учредителями которых будут выступать учреждение УИС и коммерческое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель. На мой взгляд, одним из примеров ЧПП можно рассматривать совместное распоряжение ОАО «Российские железные дороги» и ФСИН России от 10 сентября 2008 г. № 1714-р «Об образовании Центральной комиссии по рассмотрению вопросов трудоустройства в филиалах и иных структурных подразделениях ОАО «Российские железные дороги» лиц, отбывающих наказание и освобождающихся из мест лишения свободы» [5]. А так же взаимодействие между Торгово-промышленной палатой Ростовской области и ГУФСИН по Ростовской области по направлению субконтракта, одной из форм общественной производственной кооперации, когда одно предприятие поручает другому изготовление продукции. Первый минимизирует свои издержки и компенсирует недостаток производственных площадей, а второй – повышает эффективность производства за счет полной загрузки производственных мощностей и внедрения новых технологий.

Директор ФСИН России Геннадий Корниенко подчеркнул, что очень интересна практика: частно-государственное партнерство по строительству пенитенциарных учреждений: новых следственных изоляторов и тюрем. Благодаря этому можно реализовать проекты, которые запланированы Концепцией развития уголовно-исполнительной системы до 2020 г. Несмотря на то, что предпосылки для использования механизмов государственно-частного партнерства в сфере УИС становятся все очевиднее, позитивных примеров применения форм государственно-частного партнерства в ФСИН крайне мало и они пока еще не столь эффективны, что еще раз показывает актуальность рассматриваемой темы.

Государственная политика по развитию предпринимательства в УИС должна обеспечивать концентрацию ресурсов общества, государства и самой системы исполнения наказаний.

Учитывая неравномерность экономического и социального развития российских регионов, эффективность ГЧП сильно дифференцирована по территориальному признаку. Некоторые исследователи сходятся во мнении, что зрелость и эффективность ГЧП в регионах зависят от двух основных факторов: экономической грамотности и политической воли региональных органов власти, с одной стороны, и наличия крупного и, что немало важно, социально ответственного бизнеса, с другой.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Об учреждениях и органах, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы: Закон Российской Федерации от 21 июля 1993 г. № 5473-1 (в ред. от 2 апреля 2014 г.) // СПС Гарант

2. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений (с изменениями и дополнениями): Закон Российской Федерации 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ // СПС Гарант

3. О федеральной целевой программе «Развитие уголовно-исполнительной системы (2007–2016 годы)»: постановление Правительства РФ от 5 сентября 2006 г. № 540 (с изменениями и дополнениями) // СПС Гарант

4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (с изменениями и дополнениями) // СПС Гарант

5. Распоряжение ОАО «Российские железные дороги» и ФСИН России от 10 сентября 2008 г. № 1714-р «Об образовании Центральной комиссии по рассмотрению вопросов трудоустройства в филиалах и иных структурных подразделениях ОАО «Российские железные дороги» лиц, отбывающих наказание и освобождающихся из мест лишения свободы» // СПС Гарант

6. Баринов А.В. Развитие частно-государственного партнерства в системе ФСИН России // 10 лет Уголовно-исполнительному кодексу Российской Федерации. Сборник материалов Международной научно-практической конференции, г. Рязань, 1-2 ноября 2007 г.: В 2 частях. - Рязань: Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний, 2007, Ч. 1. - С. 1

7. Бондаренко Е.Ю. Региональная стратегия частно-государственного партнерства: мировой опыт и российская практика / Е.Ю. Бондаренко. – М.: Научная книга. – 2008.

8. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука. – 2005. – с.91

9. Глумов Е. Менеджер проектов Практики ГЧП и инфраструктуры // Журнал "Корпоративный юрист". 2009. № 5

10. Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики // Рынок ценных бумаг. 2008, № 1. С. 53

11. Ходос Д.В., Степанова Л.В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы развития // Российское предпринимательство. — 2012. — № 11 (209). — с. 10-15.

12. [vedomosti.fsin@list.ru](http://vedomosti.fsin@list.ru) [www.orfsin.ru](http://www.orfsin.ru)

13. <http://www.consultant.ru>

14. <http://www.rosbalt.ru/>

## Сравнение пенсионных систем России и Германии

*Локтева Алёна Олеговна*

Омский государственный университет путей сообщения  
Alyonyshka.lo92@mail.ru

Современная распределительно-накопительная пенсионная система в России начала функционировать с 1 января 2002 года. С этого времени начала действовать новая система обязательного пенсионного страхования. После реформы трудовая пенсия стала состоять из трех частей: страховой, накопительной и базовой. А после 2010 года – из двух частей:

- Страховой (16% от фонда оплаты труда, не превышающего 568 тыс. рублей в год (по данным на 2013 год));
- Накопительной (6% от фонда оплаты труда).

Страховая часть формируется за счет страховых взносов, поступивших после 1 января 2002 года, а также путем преобразования в расчетный пенсионный капитал пенсионных прав, приобретенных гражданами до 2002 года. В нее включен фиксированный базовый размер (бывшая базовая часть), который выплачивается государством в обязательном порядке. Ежегодно он индексируется и увеличивается государством. По состоянию на 1 апреля 2013 года базовый размер страховой части трудовой пенсии составляет 3610.31 рублей в месяц.

Накопительная часть будущей пенсии инвестируется, а получаемый доход приплюсовывается к будущей пенсии. Априори страховая и накопительная часть пенсии находится в управлении Пенсионного фонда России. Согласно закону «Об обязательном пенсионном страховании РФ», каждый гражданин может самостоятельно управлять накопительной частью своей пенсии. Накопительную часть пенсии можно перевести в негосударственный пенсионный фонд (НПФ). Негосударственные пенсионные фонды в России существуют с 1998 года и, как правило, показывают более высокую инвестиционную доходность пенсионных накоплений. Именно поэтому перенос накопительной части пенсии в НПФ позволит увеличить размер будущей пенсии.

Современный гражданин также может заключить с НПФ договор негосударственного пенсионного обеспечения. Он носит необязательный характер и позволяет получать дополнительную пенсию. Также до октября 2013 года можно было принять участие в программе государственного софинансирования пенсии. В рамках нее в течение 10 лет государство удваивает страховые взносы граждан в размере от 2 000 до 12 000 рублей в год.

---

В 2013 году граждане моложе 1966 г.р. были поставлены перед выбором тарифа страхового взноса на накопительную часть трудовой пенсии. Предлагалось снизить его с 6% до 2%, тем самым увеличив тариф в страховую часть пенсии с 16% до 20%, или же оставить все как есть. О выборе тарифа или решении о переводе средств в НПФ необходимо было сообщить в ПФР с помощью заявления до конца 2013 года. Если гражданин оставался «молчуном», то накопительная часть была автоматически сформирована на основе 2%-ого перечисления взносов; при переводе накоплений в НПФ тариф в 6% сохранился [1].

Еще одно нововведение касается «писем счастья» ПФР, извещающих о состоянии индивидуальных счетов в системе обязательного пенсионного страхования. С 2013 года их рассылка прекратилась, а информация доступна на едином портале госуслуг: [www.gosuslugi.ru](http://www.gosuslugi.ru). Полную выписку с лицевого счета можно получить в Пенсионном фонде по месту жительства. Так государство сэкономит более 3 млрд. рублей [2].

Пенсионная система Германии основана на принципе солидарности поколений – работающие оплачивают содержание нынешних пенсионеров в госфонд, потом из него же получают свою пенсию. При этом система устроена так, чтобы молодым и трудоспособным это было выгодно – чем больше взносов они платят сейчас, тем больше пенсионных прав получают потом.

Основателем первой в мире государственной пенсионной системы, базирующейся на солидарной схеме, являлся канцлер Германии Отто фон Бисмарк (1889 год). Эту модель в начале XX века стали копировать другие европейские страны, и она получила название «континентальной». На данном историческом этапе пенсионная система Германии состоит из трёх уровней: обязательного государственного страхования, пенсионного страхования на предприятии и частного пенсионного обеспечения.

Системой государственного страхования охвачены все работающие по найму, кроме государственных чиновников (им пенсия начисляется и выплачивается из бюджета). Пенсионные взносы, составляющие в совокупности 19,4% от заработка, осуществляются на паритетной основе работниками и работодателями. Размер государственной пенсии зависит от трудового стажа и уровня зарплаты.

Многие предприятия на добровольной основе выплачивают корпоративные пенсии своим бывшим сотрудникам. По договорённости между профсоюзом и администрацией может быть создана пенсионная касса, из которой производятся выплаты производственной пенсии. Её размер зависит от прибыли работодателя и стажа работника (не менее 10 лет).

Часть работающих участвует в добровольных профессиональных пенсионных системах и личных планах.

Во время службы гражданина в армии или декретного отпуска у женщин взносы полностью платит государство. Сама пенсионная формула рассчитывается с учетом индивидуальных коэффициентов, накопленных за всю трудовую жизнь. Они зависят от возраста выхода на пенсию (в Германии – 67 лет), стажа, размера зарплаты и вида самой пенсии. В дополнение к государственной существует производственная пенсия от предприятий, многие работающие участвуют в негосударственных пенсионных фондах и имеют личный пенсионный план [3].

Так как в Германии размер средних пенсий рассчитывается отдельно для Западной и Восточной Германии (наследие коммунистического прошлого), то использовать мы будем данные по Западной Германии, где уровень пенсий несколько выше. Пенсионный возраст в Германии общий для мужчин и женщин 65 лет. При этом с 2012 по 2029 годы планируется его поэтапное повышение до 67 лет [4].

Беглое сравнение размера средних пенсий позволяет прийти к ожидаемому выводу о преимуществе немецкой пенсионной системы. В 2013 году размер средней пенсии в России составит 10 854 рубля, или чуть менее 269 евро, в то время как в Германии средняя пенсия составит 1266 евро, то есть налицо пятикратная разница в размере средних пенсий.

На графике изображено изменение номинального размера пенсий в рублях и евро. Из графика заметно, что пенсии россиян в рублях росли значительно быстрее, чем у немецких пенсионеров в евро.

Если посчитать изменение размера пенсий в евро, по курсу соответствующего года, то мы получим несколько более скромную картину. Не сложно заметить, что в 1998 году, средняя пенсия в России была такой низкой, что график практически касается нулевой оси. Для тех, кто не помнит о тех славных, временах сообщая, что средняя пенсия в 1998 году составляла по курсу 1998 года 16 евро и 20 центов.

Рост российской средней пенсий за 15 лет в перерасчете на евро составил 16,6 раза или 1660%, в то же время средняя пенсия в Германии выросла всего на 15%, то есть всего в 0,06 раза. Как за прошедшие 15 лет изменилось отношение средних пенсий в России и Германии видно из следующего графика. Все данные приведены в евро по курсу соответствующего года.

Кроме того, не стоит забывать, что пенсионный возраст в РФ и Германии значительно отличается. В России он составляет 60 лет для мужчин и 55 лет для женщин, это самый низкий возраст выхода на пенсию среди развитых стран. В Германии пенсионный возраст до реформы со-

ставлял 65 лет, но начиная с 2012 года планомерно повышается на один месяц в год пока не достигнет уровня 67 лет [5].

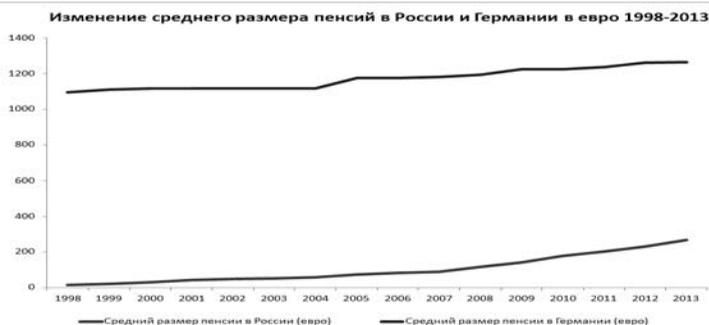


Рис. 1. Изменение средних размеров пенсий в РФ и ФРГ в 1998-2013 гг. [2,4]

Разумеется, разницу в пенсионном возрасте между Россией и Германией можно было бы объяснить тем, что средняя продолжительность жизни в Германии выше. Но данное объяснение справедливо только отчасти, средняя продолжительность жизни для России и Германии приведена в таблице 1.

Таблица 1

**Средняя продолжительность жизни и возраст дожития в РФ и ФРГ в 2013 г [2,6]**

	По стране	Мужчины	Женщины
Средняя продолжительность жизни в России	70,3	65,5	75,3
Средняя продолжительность жизни в Германии	79,26	76,26	82,42
Возраст дожития в России (мес)		66	244
Возраст дожития в Германии (мес)		111	185

Если отнять от средней продолжительности жизни пенсионный возраст, то мы получим так называемый «возраст дожития». Средний возраст дожития по России для мужчин составляет всего 66 месяцев, а в Германии почти вдове больше 111 месяцев. У женщин же пропорция обратная, в то время как немецкие женщины получают пенсию совсем немного дольше чем мужчины 185 месяцев, российские женщины получают ее в среднем на протяжении 245 месяцев, то есть почти в 4 раза дольше, чем российские мужчины.

По возрасту дожития русские женщины занимают в нашем сравнении почетное первое место. И здесь стоит добавить, что возраст дожития в

России перманентно растет, за последние 10 лет он увеличился на 63%. Средний размер пенсий в РФ у женщин составляет 90% от средней пенсии мужчины, что равно 282 евро у мужчин и 253 евро у женщин [7].

В Германии средний размер пенсий у женщин и мужчин отличается значительно сильнее. Средняя пенсия женщины составляет 60% от средней пенсии мужчины, в первую очередь из-за того, что система пенсионных накоплений в Германии введена давно. Размер средней пенсии у мужчин в Германии составляет 1591 евро и 941 евро у женщин.

На первый взгляд такая огромная разница в размере пенсий может показаться несправедливой, но, во-первых, мы должны учитывать тот факт, что женщины как в России так и в Германии в среднем примерно на треть меньше зарабатывают чем мужчины, а во вторых, имеют больший период дожития.

Таблица 2

**Средний размер пенсий и количество пенсионеров в РФ и ФРГ в 2013 г.[2,4]**

	Россия	Германия
Средний размер пенсии, евро	269	1266
Количество пенсионеров, млн. чел	41,337	19,653

В Российской Федерации количество пенсионеров в 2 раза больше чем в Германии. Причем прослеживается общемировая тенденция «старения» населения, которая проявляется в увеличении средней продолжительности жизни людей и в уменьшении доли населения в возрасте до 30 лет в связи со снижением темпов прироста населения. Но тем не менее размер пенсионного бюджета в Германии превышает российский более чем в 2 раза, что связано с размером средней пенсии.

Вывод из всего этого можно сделать следующий: да, пенсии в России действительно меньше чем в Германии, что можно объяснить значительно более ранним выходом на пенсию и меньшими страховыми взносами в пенсионный фонд. Но можно проследить и положительную динамику, рост пенсии в России происходит более высокими темпами, чем в Германии.

Также с каждым годом Россия становится ближе к Европе и по законодательству, в том числе и пенсионному. Россияне тоже могут получать пенсию сопоставимую с европейской, но для этого они должны сделать свой выбор уже сейчас. Последние новости о пенсионной реформе говорят о том, что россияне могут самостоятельно увеличить свою будущую пенсию с 38 до 60 процентов от своей зарплаты воспользовавшись услугами НПФ.

В России, как и в европейских странах, наблюдается тенденция к старению населения. В связи с этим возникает вопрос об обеспечения пенсиями.

Уже сейчас в России есть проблема с источниками финансирования пенсий населения, то есть наблюдается дефицитный пенсионный бюджет. Сейчас Российская Федерация берет денежные средства на погашение этого дефицита из Резервного фонда, который с каждым годом становится всё меньше. И будут ли средства на выплату пенсий в будущем, если не изменится демографическая ситуация, неизвестно. Сейчас же экономисты говорят, что те, кто работают в данный момент, высокую пенсию получить не смогут. Поэтому многие рекомендуют не сильно надеяться, обеспечивая свою старость лишь пенсионными взносами. Это касается всех стран, в которых наблюдается тенденция к старению населения.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1) Масленникова Л. А. Проблемы реформирования Российской пенсионной системы // Л.А. Масленникова / Вестник Гуманитарного университета. 2014. № 1(4). С.37-42
- 2) Пенсионный фонд Российской Федерации / [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.pfrf.ru/>
- 3) Ермаков Д. И. Современная пенсионная система Германии // Д.И. Ермаков / Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2013. №3. С.24-28
- 4) Пенсионный фонд Федеративной Республики Германия / [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.deutsche-rentenversicherung.de/>
- 5) Павлова И. В. Основные проблемы пенсионного обеспечения граждан РФ // И. В. Павлова / Труд и социальные отношения. 2013. №4. С.124-130
- 6) Министерство труда и социального обеспечения Германии / [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.bmas.de/DE/Startseite/start.html>
- 7) Соловьев А. К. Проблемы оценки эффективности пенсионной системы России // А. К. Соловьев, С. А. Донцова / Труд и социальные отношения. 2013. №6. С.3-21

## **Экологическая и фискальная эффективность платы за негативное воздействие на окружающую среду**

*Макарова И.А.*

Томский государственный университет  
[Chivchish@mail.ru](mailto:Chivchish@mail.ru)

Проблема загрязнения окружающей среды для некоторых стран является актуальной уже на протяжении нескольких столетий. На мировом уровне вопросы, касающиеся негативного воздействия человека на окружающую среду, обсуждались в июне 1972 г. на Конференции ООН в Стокгольме. С тех пор во многих странах начали распространяться идеи устойчивого развития. Позже в июне 1992 г. прошла конференция

в Рио-де-Жанейро, а в 2002 г. Всемирный Саммит по окружающей среде и развитию в Йоханнесбурге. В 2012 г. состоялись очередные международные конференции «Стокгольм+40» и «Рио+20». Главы большинства государств мира вновь обратились к теме устойчивого развития и необходимости сообща решать экологические проблемы. К большому сожалению, следует отметить, что новые формулировки предложений по устойчивому развитию, прозвучавшие в 2012 г., уже были не столь категорично как в 1972 г. и в 1992 г. Опыт показал, что гармоничного сочетания трех основных элементов устойчивого развития соблюсти не удалось. Первостепенными по важности оказались экономические задачи, и в ущербном состоянии – экологические проблемы. Тем не менее, на форуме прозвучали предложения по развитию «зеленой» экономики, суть которой состоит в повышении благосостояния людей при минимизации негативного воздействия на окружающую природную среду. В нашей стране данное положение было озвучено как необходимость экологизации производства и потребления.

В России проблема загрязнения окружающей среды стоит особо остро. Достаточно только перечислить основные проблемы, чтобы понять насколько печальна экологическая ситуация в России. Так в ряде регионов наблюдается рост выбросов в атмосферу. Это связано с нарушением технологических режимов, использованием низкокачественного и некондиционного сырья и топлива, а также с высокой изношенностью основных фондов. К этому можно добавить усиление водохозяйственной напряженности. Так, по ряду речных бассейнов забор среднегодового стока превышает экологически допустимые объемы изъятия (Дон - 64%, Терек – 68%, Кубань - 80%). Велики потери воды, по-прежнему загрязняются поверхностные воды. Качество вод большинства водных объектов не соответствует гигиеническим, рыбохозяйственным и рекреационным нормативам. В связи с перегруженностью и низкой эффективностью работы очистных сооружений объем нормативно-очищенных сточных вод, сброшенных в водоемы, составляет только 8,7% от общего объема воды, подлежащей очистке. Предельно допустимая концентрация вредных ингредиентов в воде превышает десятки, а порой и в сотни раз.

К этому можно добавить: снижение водности крупных рек, гибель малых рек, истощение запасов и загрязнение подземных вод, загрязнение морей, усиление негативного влияния антропогенной деятельности на состояние и условия воспроизводства рыбных запасов, деградацию земельных и лесных ресурсов, обеднение растительного покрова, увеличение отходов. В настоящее время 16-18% территории страны - это

зоны экологического кризиса. Здесь произошли глубокие, а в ряде случаев необратимые нарушения природных комплексов. В условиях повышенной экологической опасности проживает 30% россиян. Известно, что в зонах экологического кризиса продолжительность жизни на 10-15 лет меньше, чем по стране в целом. Сохраняется тенденция роста показателей онкологических заболеваний, ухудшается здоровье детей. Таким образом, проблема загрязнения окружающей среды остается до сих пор нерешенной.

Вопрос о том, кто должен нести ответственность за загрязнение окружающей природной среды особенно остро встал еще в начале XX века. Одним из первых, кто осветил данную проблему и наметил возможные пути ее решения стал А.Пигу. По его мнению, интернализировать негативные внешние издержки, связанные с загрязнением окружающей среды, можно с помощью корректирующего налога. Его использование позволяет увеличить предельные частные издержки производителей и, как следствие, сократить предложение блага, которое приводит к возникновению таких экстерналий. Уже с 90-х гг. XX века некоторые страны стали вводить экологические налоги, чтобы оказывать корректирующее влияние на поведение загрязнителей [1, с. 113].

Следует отметить, что концептуальной основой экологизации налоговых систем служит идея двойного выигрыша или дивиденда (*double dividend, win-win solutions*). Согласно этой идее, с одной стороны, введение экологических налогов должно уменьшить объем загрязнения окружающей среды, а с другой стороны, должно позволить пропорционально сократить налоги, базой обложения которых выступают доходы, и тем самым стимулировать рынок занятости и предпринимательскую активность. Таким образом, умелое использование налоговых инструментов имеет большое значение и для пополнения бюджета, и для стимулирования бережного отношения к природе. Вопрос заключается в том, как правильно сконструировать и применить данный инструмент. Для этого необходимо знать и учитывать экономические и организационные принципы построения налоговых платежей.

Несмотря на использование в России не только административных, но и экономических инструментов воздействия, ситуация в области охраны окружающей среды особо не улучшается, и этому есть объяснение.

В 1991 г. Законом РСФСР от 12.12.91 г. № 2060-1 «Об охране окружающей среды» была введена плата за загрязнение окружающей среды. Данная плата должна была выполнять следующие задачи:

- 1) возмещать затраты, связанные с компенсацией негативного воздействия загрязняющих веществ;
- 2) стимулировать снижение или поддерживать выбросы загрязняющих веществ в пределах допустимых нормативов;
- 3) стимулировать осуществление затрат на проектирование и строительство природоохранных объектов.

До 2002 г. эта плата относилась к налоговым доходам в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством. Предполагалось, что со временем будет принят законопроект, устанавливающий экологический налог, который придет на смену вышеуказанной платы. К сожалению, после 2002 г., в силу имевших место судебных разбирательств, плата стала рассматриваться как «фискальный сбор», носящий индивидуально-возмездный и компенсационный характер. По Определению Конституционного Суда от 10.12.2002 г. № 284-О данная плата представляет собой форму возмещения экономического ущерба от негативного воздействия природопользователя и является платежом неналогового характера [2, с. 126]. Следует отметить, что данное определение противоречило положениям Закона «Об охране окружающей среды», где было указано, что внесение платы не освобождает субъектов хозяйственной деятельности от выполнения мероприятий по охране окружающей среды и возмещения вреда окружающей среде. Тем не менее, в 2002 г. был введен новый Федеральный закон от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды», а плата поменяла свое название. Она стала называться плата за негативное воздействие на окружающую среду (плата за НВОЗ). Следует отметить, что сама конструкция платежа при этом не изменилась. К сожалению, структура платы, а также система учета и контроля за негативным воздействием на окружающую среду со стороны государства до сих пор имеют ряд недостатков и не способствуют выполнению поставленных задач. Нечеткое определение и искажение экономической природы и роли данной платы, а также прочие конструктивные недостатки стали основными препятствиями к совершенствованию этих платежей в соответствии с международной практикой.

Следует отметить, что основное назначение платы за НВОЗ заключается в сокращении негативного воздействия на окружающую среду. Для того, чтобы плата за НВОЗ эффективно выполняла как регулирующую, так и фискальную роль, необходимо создание определенных условий и специальное конструирование самой платы.

По идее, платежи за НВОЗ призваны сократить загрязнение окружающей среды путем повышения стоимости выбросов загрязняющих

веществ в окружающую среду. Их экологическая эффективность оценивается по тому, в какой степени они выполняют эту задачу. В том случае, если поставленная цель достигается, то объемы загрязнения и соответственно плата должны сокращаться.

Отдельно следует отметить, что уменьшение платежей необязательно является результатом реального сокращения объемов выбросов загрязняющих веществ. Причиной может быть вывод части объектов платы из-под обложения, как это имеет место с платежами за загрязнение атмосферного воздуха передвижными источниками. Так плательщиками здесь выступают в основном организации и индивидуальные предприниматели, эксплуатирующие транспортные средства, физические лица не являются плательщиками. В результате многие предприятия берут на работу при необходимости работников со своим транспортом. Учет расхода топлива при этом не ведется и соответственно плата за загрязнение атмосферного воздуха выхлопными газами не уплачивается. Затраты на бензин компенсируются работникам через повышение заработной платы. Кроме того, некоторые физические лица, которые занимаются грузовыми и пассажирскими перевозками, уклоняются от регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей. Но даже если они регистрируются, то, находясь, например, на патентной системе налогообложения, у них есть реальная возможность занижать объемы расхода бензина. С одной стороны, государство не в состоянии физически проконтролировать расход бензина. А с другой стороны, при уплате патента величина расходов не играет никакой роли, поэтому предприниматель опять не заинтересован показывать расход топлива. Кроме того, за последние годы количество автомобилей, принадлежащих физическим лицам, активно растет. При этом физические лица не являются плательщиками платы за НВОЗ, хотя активно участвуют в процессе загрязнения. При существующем порядке взимания платы невозможно обложение физических лиц такой платой. Таким образом, плата за загрязнение атмосферно воздуха организована нерационально как с фискальной, так и с экологической точки зрения.

Для достижения экологической эффективности необходимо выполнение определенных требований по отношению к структуре платы. Во-первых, плата должна быть достаточно высокой, чтобы быть стимулом для изменения поведения загрязнителем. Во-вторых, объект взимания платы должен легко измеряться, что позволяет легко осуществлять его учет и контролировать взимание платы. В-третьих, должна быть возможность альтернативного поведения, наличие товаров-субститутов, очистных или сберегающих технологий. В-четвертых, должна быть

прямая связь между объемами загрязнения как объектом платежа и ставкой платежа. В-пятых, платеж должен быть неотвратимым и обязательным для всех и, в-шестых, относительно простым в порядке расчета. Кроме того, есть смысл проанализировать способ взимания платежей. Так относительно загрязнения автомобильными выхлопами атмосферного воздуха возможно эффективнее облагать налогом стоимость или объем топлива в привязке к его экологическому классу на этапе его реализации потребителю, а не на основании декларативных данных об объеме использованного топлива, которые подаются самим плательщиком.

Анализ платы за НВОС показал, что конструкция платы, на самом деле, содержит достаточно большое число недостатков. Так, при взимании платы за НВОЗ устанавливается два вида базовых нормативов платы:

а) за выбросы, сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов, другие виды вредного воздействия в пределах установленных допустимых нормативов выбросов;

б) за выбросы, сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов, другие виды вредного воздействия в пределах установленных лимитов выбросов (временно согласованных нормативов).

При этом второй базовый норматив превышает первый в 5 раз, что свидетельствует о комбинировании платы со штрафом. Некоторые эксперты считают, что плата за НВОС является суррогатом административного штрафа. Таким образом, первый недостаток платы за НВОС заключается в том, что она выполняет несвойственную ей штрафную функцию. А второй недостаток заключается, в том, что плата за НВОС дублирует функцию наказания наряду с существующими сегодня административными штрафами.

Третий недостаток также связан с выделением двух базовых ставок. В результате такого деления у правительства появляется рычаг для увеличения поступлений в бюджет, т.к. оно может путем ужесточения установленных допустимых нормативов выбросов увеличивать сверхнормативный компонент платежей, для которого ставка в 5 раз выше.

Четвертый недостаток заключается в том, что, перечень загрязняющих веществ, используемых в качестве объекта взимания платы очень обширен. Это усложняет и порядок расчета со стороны загрязнителя, и возможности контроля за полнотой и правильностью расчетов со стороны проверяющих органов.

Пятым, важным недостатком является то, что плата за НВОС ниже предельных затрат на ее сокращение. Таким образом, существующая

система не дает действенных стимулов к сокращению загрязнения. Базовые ставки для загрязняющих веществ должны быть выше стоимости хотя бы самой дешевой технологии сокращения соответствующих выбросов.

Шестым, не менее важным недостатком является то, что загрязнители, как правило, платят не за фактическое загрязнение, а за проектное или оценочное загрязнение, которое связано с технологическими характеристиками производства.

Седьмой недостаток заключается в ненадлежащем административном контроле за расчетом платежей.

В связи с вышеуказанными недостатками необходимо предпринять следующие меры. Для увеличения фискальной эффективности платы за НВОС следует сократить перечень видов загрязнения. Это позволит упростить расчеты по данным платежам и упростить их администрирование. Для обеспечения фискальной роли платы за НВОС следует выявить те виды загрязнения, которые приносят наибольшую часть поступлений в бюджет. Это, например, может быть плата за загрязнение атмосферного воздуха оксидами азота, диоксидом серы и т.д. На них следует сконцентрировать особое внимание, установив по ним повышенные ставки, которые бы компенсировали упразднение ставок по загрязнениям, не играющим значительной роли в доходах бюджета.

Для обеспечения регулирующей роли ставки платы за загрязнение не должны зависеть от предельно допустимых нормативов выбросов, установленных для отдельных предприятий. Они должны устанавливаться за единицу загрязнения и быть одинаковыми для любых объемов загрязнения и загрязнителей. Фиксированные ставки будут продолжать стимулировать сокращение выбросов, даже когда они не превышают установленные допустимые нормативы выбросов, поскольку сокращение загрязнения становится для предприятия экономически целесообразным (при установлении адекватных ставок).

Упразднение нормативов выбросов с точки зрения взимания платы будет ограничивать свободу административных органов власти по манипулированию данными нормативами с целью увеличения поступлений в бюджет. Сразу оговоримся, что сами показатели предельно допустимых выбросов важны и нужны с точки зрения природоохранных целей, за их нарушение уплачиваются административные штрафы. В данном случае речь идет лишь об отсутствии привязки платы за НВОЗ к допустимым нормативам выбросов. Этот платеж должен быть одинаков для всех загрязнителей, дабы избежать злоупотреблений, как со сторо-

ны плательщиков, так и со стороны Ростехнадзора или других контролирующих органов.

Плата за НВОЗ должна превышать предельные расходы на внедрение очистных сооружений. Задача заключается в том, чтобы усилить стимулирующее действие платы за загрязнение, оставаясь в рамках экономической целесообразности и политической приемлемости этой меры. Экономическую целесообразность здесь следует понимать в том смысле, что у загрязнителей должны быть финансовые ресурсы для сокращения выбросов. При отсутствии достаточных финансовых ресурсов возможны промежуточные решения: например, распланированное и постепенное увеличение налоговых ставок [3, с. 23].

Что касается способа взимания платы, то здесь стоит обратить внимание на существующий механизм взимания налогов на вредную продукцию. Налоги на экологически вредную продукцию имеют двойное назначение, они вводятся для того, чтобы, во-первых, воздействовать на поведение потребителей, а именно сокращать спрос на вредные товары. А во-вторых, они устанавливаются с целью пополнения бюджета или финансирования природоохранных программ по переработке, повторному использованию или безопасной утилизации соответствующих отходов.

Достоинство данных налогов заключается в том, что они легки в администрировании. Издержки на их взимание незначительны, т.к. налог входит в стоимость товара и собирается посредством уже существующего фискального механизма. Поэтому некоторые эксперты рекомендуют изучить возможность замены платы за НВОС налогами на экологически вредную продукцию. Дело в том, что гораздо легче применять налоги, позволяющие использовать рыночные данные, чем платежи, требующие измерения загрязнения у большого количества источников. Кроме того, налоги на вредную продукцию имеют стабильную, обширную налогооблагаемую базу и способны приносить постоянный доход.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Громова А.И. Опыт внедрения принципов «зеленой» экономики в мировой экономике (на примере Дании) // Креативная экономика. – 2014. – № 8 (92). – С. 113–119.
2. Макарова И.А. Ресурсные налоги, сборы и платежи: Учебное пособие. Томск: Томский государственный университет, 2007. – 260 с.
3. Переориентация экономических и других финансовых инструментов для повышения экологической эффективности: Как разблокировать реформы в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии [Электронный ресурс] // URL: [http://www.oecd.org/env/outreach/2012\\_EM\\_Refocusing%20Economic%20Instruments\\_RUS.pdf](http://www.oecd.org/env/outreach/2012_EM_Refocusing%20Economic%20Instruments_RUS.pdf) (дата обращения: 12.09.2014 г.)

## **Повышение эффективности использования сельскохозяйственных земель на основе кадастровой оценки**

*Манько Анна Николаевна*

Национальный исследовательский  
Томский государственный университет  
mankoanuta@gmail.com

Земля является основой всех процессов жизнедеятельности общества, происходящих в экономической, социальной, производственной, коммунальной, экологической и других сферах. В этой связи она имеет цену и адекватная оценка земли представляет собой одно из важнейших условий нормального функционирования и развития экономики и общества. Необходимость объективной оценки земли (земельных участков) испытывают как государственные, так и муниципальные органы исполнительной власти в целях эффективного управления земельными ресурсами и проведения рациональной земельной и налоговой политики.

Согласно ст. 77ЗК РФ, землями сельскохозяйственного назначения признаются земли за чертой поселений, предоставленные для нужд сельского хозяйства, а также предназначенные для этих целей. В составе сельскохозяйственных земель выделяют: пашни, сенокосы, пастбища, залежи, земли, занятые многолетними насаждениями. Эти земли имеют приоритет в использовании и подлежат особой охране. Кроме сельскохозяйственных угодий в состав земель рассматриваемой категории входят земли, занятые внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями, древесно-кустарниковой растительностью, предназначенной для обеспечения защиты земель от воздействия негативных (вредных) природных, антропогенных и техногенных явлений, замкнутыми водоемами, а также зданиями, строениями, сооружениями, используемыми для производства, хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции.

Сегодня в России важнейшей проблемой является определение кадастровой стоимости земли. Кадастровая стоимость, определяемая в ходе оценки земель сельскохозяйственного назначения, имеет особое значение, так как непосредственно влияет на повышение эффективности использования сельскохозяйственных земель. Например, согласно ст. 79ЗК РФ, для строительства промышленных объектов и иных несельскохозяйственных нужд предоставляются земли, не пригодные для ведения сельскохозяйственного производства, или сельскохозяйственные угодья из

земель сельскохозяйственного назначения худшего качества по кадастровой стоимости. Для строительства линий электропередачи, связи, автомобильных дорог, магистральных трубопроводов и других подобных сооружений допускается предоставление сельско хозяйственных угодий из земель более высокого качества. Изъятие, в том числе путем выкупа, в целях предоставления для несельскохозяйственного использования сельскохозяйственных угодий, кадастровая стоимость которых превышает свой среднерайонный уровень, допускается только в исключительных, предусмотренных законодательством случаях.

Земельный кадастр включает общие свойства, принципы, закономерности формирования и функционирования единой государственной информационной системы о земельном фонде страны как объекте земельно-правовых и имущественных отношений, пространственном базисе, всеобщем средстве производства и природном ресурсе. На основе земельного кадастра осуществляется государственный контроль за использованием и охраной земель, целью которого является сохранение их как природного ресурса, основы жизни и деятельности.

Законодательством закреплены четыре основные формы юридической ответственности за земельные правонарушения:

1. дисциплинарная;
2. административная;
3. уголовная;
4. гражданско-правовая.

Дисциплинарная ответственность за совершение земельных правонарушений предусмотрена в ст.75 Земельного кодекса. В ней речь идет о двух видах земельных правонарушений: проектирование, размещение и ввод в эксплуатацию объектов, оказывающих негативное (вредное) воздействие на состояние земель, и загрязнение земель химическими и радиоактивными веществами, производственными отходами и сточными водами.

Административная ответственность наступает, если правонарушение влекут за собой уголовной ответственности. При совершении земельного правонарушения, являющегося общественно опасным деянием, или "земельного" преступления к виновным применяется уголовная ответственность, предусмотренная Уголовным кодексом. Согласно ст.254 "Порча земли" УК РФ отравление, загрязнение или иная порча земли вредными продуктами хозяйственной или иной деятельности, вследствие нарушения правил обращения с удобрениями, стимуляторами роста растений, ядохимикатами и иными опасными химическими или биологическими веществами при их хранении, использовании и транспортировке,

повлекшие причинение вреда здоровью человека или окружающей среде, наказываются штрафом в размере от двухсот до пятисот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до пяти месяцев, либо лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет, либо исправительными работами на срок до двух лет. Если эти деяния совершены в зоне экологического бедствия или чрезвычайной экологической ситуации, они наказываются ограничением или лишением свободы на срок до трех лет. Если же и те, и другие действия повлекли по неосторожности смерть человека, предусматривается лишение свободы на срок от двух до пяти лет.

Согласно п. 2 ст. 74 Земельного кодекса привлечение лица, виновного в совершении земельных правонарушений, к уголовной или административной ответственности не освобождает его от обязанности устранить допущенные земельные правонарушения и возместить причиненный ими ущерб, т.е. восстановление положения, существовавшего до нарушения права на земельный участок. Приведение земельных участков в пригодное для использования состояние при их захламлении, других видах порчи, самовольном занятии, сносе зданий, строений, сооружений при самовольном занятии земельных участков или самовольном строительстве, а также восстановление уничтоженных межевых знаков осуществляются юридическими лицами и гражданами, виновными в указанных земельных правонарушениях, или за их счет. Юридические лица, граждане обязаны возместить в полном объеме вред, причиненный в результате совершения ими земельных правонарушений.

В любой стране рыночная цена сельскохозяйственных земель формируется в результате развитого рынка земли. В мировой практике, оборот земель не превышает 4-5%. В России же можно говорить лишь о далекой перспективе развития рынка земли. Поэтому в наших условиях именно кадастровая оценка земли должна лежать в основе и рыночных сделок, и цены аренды, и штрафов и т.д. Земельный кадастр обеспечивает основу всех других государственных функций и мероприятий в сфере использования и охраны земель. Без использования данных информационной системы земельного кадастра практически ни одна другая функция государственного регулирования не может быть в полной мере реализована в практическом аспекте ее существования.

Таким образом, земельный кадастр является основой устойчивого развития сельских территорий.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации Текст. М.: Юрайт-М, 2002. - 48 с.
2. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации Текст.: федер. закон. М.: ЭКСМО, 2009. - 960 с.
3. Российская Федерация. Законы. Земельный кодекс Российской Федерации Текст.: федер. закон.- М.: НОРМА, 2002.- 96 с.
4. Российская Федерация. Президент. Указы. О продаже земельных участков гражданам и юридическим лицам при приватизации государственных и муниципальных предприятий Текст.: указ Президента РФ от 25.03.1992, № 301 // Российская газета.- 1992.- 28 марта.
5. Боголюбов С.А. Земельное право. – М.: НОРМА–ИНФРА, 2003.
6. Валиев, Д.С. Анализ рынка земли и иной недвижимости для целей совершенствования территориального управления Текст. /Д.С. Валиев, Г.В Ломакин, Р.К Шимберев //Теория и методы управления земельными ресурсами. М., 2001. - С. 23-28.
7. Валиев, Д.С. Совершенствование государственной кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения Текст. / Д.С. Валиев // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель.- 2011.-№6,- С.60-64.
8. Махт, В. А. Внутрихозяйственная оценка земель и ее практическое применение в условиях Западной Сибири Текст.: учебное пособие / В.А. Махт, Е.С. Пученко; ОмС-ХИ.-Омск, 1990.- 104 с.
9. Оценка рыночной стоимости сельскохозяйственных земельных угодий. Бондаренко Т.Г., Полунин Г.А., Петров В.И., И.Г. Ушачев., - Москва-2009
10. Улюкаев, В. Х. Земельное право и земельный кадастр Текст. / В.Х. Улюкаев, А.А. Варламов, Н.Е. Петров. — М.: Колос, 1996.

## **Проблемы пенсионного обеспечения Российской Федерации**

*Мельник Дарья Максимовна*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
(Омский филиал)  
dashulka0924@mail.ru

Проблема пенсионного обеспечения чрезвычайно актуальна социально-экономическая проблема, поскольку напрямую касается каждого гражданина и государство в целом. За последнее время сложилась сложная ситуация в данной сфере. Последствия мирового экономического кризиса сказались на России и остаются до сих пор. В этих непростых экономических условиях государству так и не удалось создать эффективно функционирующей пенсионной системы, которая бы в полном объеме могла обеспечить обязательства перед гражданами, достигшим возраста выхода на пенсию, а также пенсии по другим основаниям. Материальное положение российских пенсионеров оставляет желать лучшего, ибо не соответствует представлениям о достойной старости.

Основная проблема пенсионной системы современной России – это проблема достаточности собираемых средств и формирования такого пенсионного фонда, который бы мог исполнять свои обязательства в полном объёме, в установленные законом сроки, а также эффективно инвестировать свободные денежные средства, защищать накопления от инфляции. Финансовое состояние Пенсионного фонда характеризуется возрастающим дефицитом, который пока покрывается за счёт средств бюджета. Поскольку средств не хватает, то государство вынуждено изыскивать дополнительные средства на эти цели, а также менять “логику” работы пенсионной системы. Кроме того, существует ряд других проблем пенсионного обеспечения: рост общей численности пенсионеров; растущий дефицит бюджета Пенсионного фонда России; низкий размер пенсионного обеспечения; низкий уровень финансовой грамотности населения.

В результате народу предлагается реформа этой отрасли и изменение “правил игры”. Основные задачи реформирования пенсионной системы РФ сформулированы в бюджетном послании Президента РФ: чёткое определение гарантий и ответственности государства, обеспечение всех принятых обязательств; полноценный эффект можно будет ожидать через 20-30 лет; преодоление зависимости ПФ от бюджета; создание и развитие региональных накопительных пенсионных систем; повышение заинтересованности работодателей в участии в пенсионном обеспечении своих работников; широкое привлечение негосударственных пенсионных фондов для эффективного инвестирования средств; возрождение централизованного руководства проведения пенсионной реформы; перестройка массового сознания, повышение уровня информирования населения о сущности и целях реформы.

Так, в декабре 2013 года одним из первых в пакете законов о новой Пенсионной реформе был утвержден Президентом РФ Федеральный закон от 4 декабря 2013 г. № 351 "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования в части права выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения". В связи с проведением данной реформы необходимо разобрать все её аспекты и что она собой подразумевает. [2]

Согласно новой формуле, размер пенсионных начислений будет зависеть от следующих параметров: размера зарплаты, трудового стажа, возраста выхода на пенсию, а также налоговыми отчислениями работодателя. Главным нововведением пенсионной системы является внедрение новой пенсионной формулы основанной на пенсионных коэффициентах.

Право на трудовую пенсию получает гражданин, наработавший на 33 балла – это минимально допустимый коэффициент для получения пенсии. Он эквивалентен 30 лет работы с размером зарплаты 1 МРОТ или 15 лет работы равной 2 МРОТ. Планируется, что минимальный трудовой стаж будет ежегодно повышаться с ранее 5 лет до 15 лет стажа в 2025 году. Помимо этого, поэтапно будет повышаться предельный размер заработной платы, с которой уплачиваются страховые взносы – с 1,6 до 2,3 размера средней заработной платы в РФ – в течение 7 лет с шагом 0,1 год. Благодаря этим нововведениям Правительство рассчитывает сэкономить около 350 млрд. руб. [3]

В соответствии с законом о новой Пенсионной реформе до конца 2015 года работающие граждане 1967 года рождения и моложе должны определиться – формировать им или нет накопительную часть трудовой пенсии.

Для этого в практическом плане они должны в 2014 – 2015 годах реализовать предоставленное им указанным законом право выбора тарифа страхового взноса на накопительную часть трудовой пенсии: оставить 6%, как сегодня, либо отказаться от дальнейшего формирования накопительной части трудовой пенсии, тем самым направив все страховые взносы в размере 16% на формирование страховой части трудовой пенсии. [4]

Учет страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в Российской Федерации, зачисляемых в Пенсионный фонд Российской Федерации на выплату накопительной части трудовой пенсии (начиная с расчетного периода 2014 года), осуществляется на основании данных индивидуального (персонифицированного) учета в соответствии с выбранным застрахованным лицом вариантом пенсионного обеспечения.

Сумма страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии, определенная в соответствии с настоящим Федеральным законом, перечисляется на отдельный счет Пенсионного фонда Российской Федерации в Федеральном казначействе из средств страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, поступивших и зачисленных в Пенсионный фонд Российской Федерации на выплату страховой части трудовой пенсии, с применением кода бюджетной классификации, предназначенного для учета средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии." [6]

Выбор варианта пенсионного обеспечения - это многофакторная задача, решение которой зависит от многих исходных условий: наличия личного пенсионного плана или хотя бы пенсионных целей; уровня дохода; предполагаемой устойчивости этого дохода; наличия надежных источников пассивного дохода; желания продолжать работать и после достижения пенсионного возраста и прочего и прочего.

Поэтому выбор варианта пенсионного обеспечения не может быть универсальным, одинаковым и применимым для всех.

Возможные варианты выбора тарифа страховых взносов застрахованными лицами 1967 года рождения и моложе (варианты пенсионного обеспечения) показаны в табл. 1.

Так, проведенная пенсионная реформа подразумевает следующее:

- в случае принятия решения об отказе от формирования пенсионных накоплений все ранее сформированные пенсионные накопления будут инвестироваться и будут выплачены гражданину в полном объеме, когда он получит право на трудовую пенсию и обратится за ее назначением;

Таблица 1

**Варианты пенсионного обеспечения**

Индивидуальный лицевой счет застрахованного лица					
1-й вариант			2-й вариант		
Всего	Тариф страхового взноса		Всего	Тариф страхового взноса	
	на страховую пенсию	на накопительную пенсию		на страховую пенсию	на накопительную пенсию
16%	10%	6%	16%	16%	0%

- при выборе варианта пенсионного обеспечения важно знать, что приняв решение о формировании накопительной трудовой пенсии, гражданин уменьшает пенсионные права на формирование страховой трудовой пенсии, и наоборот;

- при отказе от формирования пенсионных накоплений максимальный годовой пенсионный коэффициент будет - 10, а если гражданин продолжает формировать накопительную пенсию пенсионный коэффициент будет уже значительно меньше - 6,25 (с 2021 года) и соответственно будет меньше и гарантированная государством страховая пенсия – практически в 1,6 раза.

- при выборе тарифа необходимо помнить и о том, что страховая трудовая пенсия гарантированно в соответствии с принятыми в рамках Пенсионной реформы законами увеличивается государством за счет ежегодной индексации по уровню инфляции и с учетом роста доходов Пенсионного фонда РФ;

- средства же накопительной пенсии инвестируются на фондовом и финансовом рынках негосударственными пенсионными фондами или управляющими компаниями; доходность пенсионных накоплений зависит

от результатов их инвестирования, где могут быть и убытки, особенно учитывая состояние российского фондового рынка;

- накопительная пенсия государством не индексируется; в случае, если негосударственный пенсионный фонд получают убыток от инвестирования средств пенсионных накоплений, государством гарантируется выплата только номинал, т.е. сумма уплаченных работодателями страховых взносов без какой-либо индексации

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что пенсионная система России далеко не совершенна, имеет много серьёзных недостатков (дефицит средств, медленно формирующийся инвестиционный потенциал, отсроченный эффект, сложность и непостоянность). Следует отметить сложность и запутанность самой системы, к тому же она часто меняется, и реформа пенсионного обеспечения до сих пор понятна немногим. Скорее всего правила игры поменяются ещё не раз и значительно. А значит надо думать на перспективу, рассчитывать только на самих себя и разбирать основные преимущества и недостатки проводимых пенсионных реформ.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетное Послание Президента РФ от 13 июня 2013 г. "О бюджетной политике в 2014-2016 годах">//Гарант
2. К 2014 году готовится новая пенсионная реформа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://klerk.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Зачем пенсионная формула заменяет ваши рубли на коэффициенты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gia.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
4. Пенсионный фонд Российской Федерации. "О пенсионных накоплениях" [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/investing/>
5. Федеральный закон РФ от 4 декабря 2013 г. N 351-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам обязательного пенсионного страхования в части права выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения"

## **Транспортно-логистическая система Республики Бурятия: анализ состояния и направления развития**

*Минтасов Даба Геннадьевич*

Бурятская Государственная Сельскохозяйственная Академия  
им. В.Р. Филиппова  
[mintasovdaba@mail.ru](mailto:mintasovdaba@mail.ru)

Республика Бурятия - транспортные ворота России в страны азиатско-тихоокеанского региона. В связи с этим, целесообразно в г. Улан-Удэ

создать крупный транспортно-логистический центр международного уровня.

Первостепенное геополитическое и социально-экономическое значение приобретает развитие транспортного комплекса Сибири и Дальнего Востока, обеспечение надежных связей со всеми регионами страны, вовлечение в эксплуатацию богатейших природных ресурсов и приток в эти районы трудоспособного населения, резкий подъем экономики и увеличение ВВП, устойчивое развитие Сибири и Дальнего Востока в составе единого геополитического и социально-экономического пространства Российской Федерации.

Геополитические интересы России потребовали объявления Байкальского макрорегиона и Дальнего Востока стратегическими регионами России, для которых должны быть созданы центры притяжения товароматериальных, информационных, людских и финансовых потоков.

В Республике Бурятия имеются объективные предпосылки для формирования в районе г. Улан-Удэ крупного мультимодального транспортно-логистического центра (МТЛЦ) международного ранга с терминальным комплексом, центрами оптовой торговли и дистрибуции, инновационного, сервисного и коммерчески-делового обслуживания, создаваемого на коммерческой, корпоративной основе.

Байкальский регион РФ представляет своеобразные «транспортно-коммуникационные ворота» России в страны АТР. При макрогеографическом рассмотрении карты Востока России видно, что пути сообщения начинают веером расходиться с территории Бурятии на Центральную, Восточную, Юго-Восточную Азию, включая Северо-Восток России. К ним относятся железные, автомобильные дороги, воздушные коридоры. Географической вершиной этого веера является г. Улан-Удэ – как опорный транспортный узел.

Перспективы развития Улан-Удэнского транспортного узла напрямую связаны с геополитическими интересами России в Азии. Фактором, способствующим росту значения коммуникационного узла в г. Улан-Удэ являются этнокультурные особенности Байкальского региона, его близость к народам АТР. Бурятия – центр буддизма в России. Республика представляет собой мост между западной и восточной культурами. Данный культурно-национальный фактор успешно использовался в течение всей российской истории при продвижении интересов, экспансии России на Восток.

В рамках развития сотрудничества между Россией и странами АТР неоспоримое значение имеет координация взаимных поставок товаров, их инфраструктурное обеспечение. Все это предполагает создание транзитных центров, сочетающих транспортные и торговые функции. Крайне

важно, чтобы такие центры располагались на территории России с учетом исторической специализации территорий.

Территория Бурятии на протяжении веков являлась центром транзитных поставок из Китая, Юго-Восточной Азии в Европу по Чайному пути. Фактически Бурятия – географический центр азиатской части России. В тоже время г. Улан-Удэ, республика Бурятия в целом, «защищена» с Юга МНР – дружественной страной.

Кратчайший путь из Сибири к самым большим грузовым терминалам в Азии на Тихом океане – г. Далянь (КНР) проходит от Транссиба – г. Улан-Удэ – г. Наушки – г. Улан-Батор и далее в Центральный Китай. Этот путь на 1000 км короче, чем через другие железнодорожные пути отвлечения от Транссиба Российской Федерации.

Немаловажен факт расположения города Улан-Удэ по маршрутам Москва-Токио, Сеул, Гонконг, Шанхай и т.д.

Республика Бурятия занимает промежуточное (буферное) положение между Сибирью и Дальним Востоком и является национальной республикой.

**Актуальность** создания Логистического Центра в Улан-Удэнском транспортном узле и формирования интегрированной мультимодальной транспортно-логистической системы Республики Бурятия определяется, прежде всего, высокой актуальностью темы логистики в современной России как стратегического фактора обеспечения конкурентоспособности и устойчивого экономического роста страны, а также необходимостью решения в рамках реализации Транспортной стратегии России следующих задач:

- внедрение современных логистических технологий, обеспечивающих ускорение продвижения сквозных товароматериальных потоков;
- развитие мультимодальных и интермодальных перевозок грузов в контейнерах;
- снижение транспортных издержек в конечной стоимости продукции;
- модернизация логистической инфраструктуры мультимодальных транспортных узлов, входящих в систему национальных и международных транспортных коридоров;
- увеличение экспорта транспортно-логистических услуг и эффективная реализация транзитного транспортного потенциала России в глобальной системе МТК;
- повышение конкурентоспособности российских перевозчиков и экспедиторов на основе организации логистического сервиса, соответствующего мировым стандартам;

- развитие Дальнего Востока и Забайкалья в качестве одного из основных приоритетов социально-экономического развития России.

Важно отметить, что выгодное геостратегическое положение Республики Бурятия и Улан-Удэнского транспортного узла на Транссибе с выходом на БАМ и МТК «Запад – Восток», а также имеющего выход через Монголию к транспортным коммуникациям Центрального Китая и далее к международным морским портам, обеспечивает реализацию геоэкономических интересов России в зоне Азиатско-Тихоокеанского региона, Юго-Восточной Азии и Евроазиатского экономического сотрудничества.

Разработка стратегической доктрины создания ТЛЦ и формирования Бурятской региональной ТЛС направлена на реализацию Стратегии социально-экономического развития Республики Бурятия – региона, обладающего высоким научно-техническим потенциалом, уникальными природными ресурсами, включая экологический потенциал озера Байкал, крупные запасы минеральных и топливных ресурсов национального и международного значения, а также рекреационными ресурсами, как инновационно-технологического, транспортно-коммуникационного и туристско-рекреационного комплекса мирового уровня.

Создание в Улан-Удэнском транспортном узле крупного МТЛЦ международного уровня будет способствовать реализации транзитного потенциала Республики Бурятия, расширению устойчивых торгово-экономических связей с Монголией и Китаем, включая создание совместных предприятий и реализацию международных проектов, развитию и углублению процессов сотрудничества в рамках Сибирского федерального округа, Забайкальского макрорегиона и Дальнего Востока.

Все вышеперечисленные задачи могут быть успешно решены только при условии адекватного развития транспортно-логистической инфраструктуры и формирования в Республике Бурятия и других регионах Сибири и Дальнего Востока опорной сети логистических центров, объединенных в региональные и межрегиональные интегрированные транспортно-логистические системы на основе формирования единого информационного, организационно-экономического, научно-технического, кадрового и нормативно-правового обеспечения.

## **Роль спортивной индустрии в современной экономической среде**

*Мушников Леонид Леонидович*

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации(Омский филиал)

LeoMushnikov@yandex.ru

На протяжении многих лет спорт в мировом сообществе являлся лишь одним из факторов занятости небольшой доли населения нашей планеты, олицетворяя и подтверждая изначально данное ему определение-«развлечение». Многие воспринимали его как средство физической и интеллектуальной активности, направленное на улучшение общего физического и душевного состояния. Но за последние 30-40 лет сущность данного понятия приобрела совсем иные очертания, касающиеся его структурности и насыщенности: спортивная индустрия стала полноправным членом экономической среды, в которой Россия с огромным трудом пытается занять свои нишу.

Современные тенденции развития спортивной индустрии указывают на необходимость участия экономических субъектов в становлении и модернизации данной системы:

- Государство– оказывает непосредственное влияние на развитие спорта в стране, определяет пути его развития и внедрения в различные функционирующие системы, в которых задействован человек; является основоположником продвижения и пропаганды здорового образа жизни нации;

- Фирма– частная организация/корпорация, основной спортивно-экономический субъект коммерческой деятельности в спорте (инвестирует средства в спортивную организацию/клуб, является главным атрибутом экономики в спорте);

- Домашнее хозяйство (человек или группа людей)– главный субъект воздействия на спортивно-экономическую среду; потребитель, который вкладывает средства с целью удовлетворения личных потребностей (посещение фитнес-клубов, спортивных мероприятий, связанных с соревнованиями в отдельных видах спорта и т. д.)

Физическая активность и спорт являются важнейшей сферой предпринимательской деятельности, которая обеспечивает, с одной стороны, занятость многих людей в отраслях спортивной индустрии, с другой стороны, указанные отрасли предпринимательства пополняют федеральные

и местные бюджеты за счет налоговых поступлений, что позволяет государству решать социальные проблемы населения[1].

В настоящее время использование спорта как экономического сектора является одним из наиболее эффективных с точки зрения привлечения средств (инвестирования) и получения дохода как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, несмотря на подверженность определенному риску и нестабильность мировой экономики в целом. Российский спортивно-экономический сектор задействован в меньшей степени: на данный момент инвестиции обходят его стороной.

Наблюдается явная тенденция к увеличению прибыльности. Общий доход мировой индустрии спорта за 2006 год составил \$107,5 млрд. За 4 года этот показатель вырос до \$121,4 млрд., а по прогнозам международной консалтинговой компании PwC, к концу 2014 года он достигнет рекордной отметки в 146(!) млрд. [2]. Но при этом нужно учитывать следующие факторы:

- Покупательная способность населения;
- Особенности национальной торговли;
- Ментальная особенность нации.

Спортивная индустрия как отрасль экономики принимает непосредственное участие в создании национального продукта, производит блага, направленные на удовлетворение физических и духовных потребностей человека. Спорт выступает не только в качестве производителя, но и активного покупателя и потребителя товаров, услуг, что усиливает экономическую деятельность в целом, содействует развитию конкуренции между различными отраслями и сферами экономики. Функционирование индустрии спорта способствует созданию дополнительных рабочих мест, получению доходов государством и населением [3].

Структурой спортивной индустрии является ее отдельные элементы-виды спорта. Темпы их развития в какой-либо из стран и национальный спортивный «тренд» определяют степень заинтересованности 3-х лиц (инвесторов). В Канаде видом спорта №1 является хоккей, в Испании- футбол, в США- бейсбол. Выбор инвесторамиспортивного экономического сектора во многом предопределяется предпочтениями потребителя, выражающий свою заинтересованность и готовность расходувать средства на приобретение товаров и услуг на отдельном спортивно-экономическом участке. Данный фактор обуславливает непрерывное расширение и увеличение спектра предоставляемых на спортивно-экономическом рынке коммерческих услуг 2-ми и 3-ми лицами.

В список наиболее распространенных коммерческих спортивных услуг входят: платные секции для занятия спортом; фитнес-клубы/тренажерные залы; аренда спортивных площадок.

Всеми вышеперечисленными услугами в той или иной степени пользуются граждане практически всех стран, а предлагают и занимаются их распространением субъекты экономики-предприниматели. Предприниматель в свою очередь является модифицирующим фактором по изменению рыночной экономики путем внедрения инноваций и создания здоровой конкурентной экономической среды среди компаний среднего и малого бизнеса, которые играют важную роль в экономике любой страны.

Существует другой спортивно-экономический участок, в котором задействованы группы людей, имеющих ментальную привязанность к спорту как единицы наблюдения-зрители. С течением времени непрерывный рост зрительского интереса к спортивным баталиям привел к необходимости сближения двух понятий- коммерция и спорт. В Российской Федерации происходит преобразование двух понятий в единую экономическую систему, которая находится на стадии модернизации и его популяризации как объекта воздействия рыночной экономики.

Спорт как коммерческий вид деятельности уже давно стал одним из самых рентабельных экономических секторов. Об этом свидетельствуют данные о прибыльности организации и проведения самых масштабных спортивных мероприятий в истории человечества- летних и зимних Олимпийских игр.

Таблица 1

**Прибыль от проведения Олимпийских игр, млн. долларов США**

Страна-хозяйка Олимпийских игр, год проведения	Расходы на проведение Олимпийских игр	Прибыль
Солт-Лейк-Сити, США, 2002 г.*	2500	56
Афины, Греция, 2004 г.**	18 220	Убыток в 7 000
Турин, Италия, 2006 г.*	4100	440
Пекин, Китай, 2008 г.**	42580	146
Ванкувер, Канада, 2010 г.*	8 330	197
Лондон, Великобритания, 2012 г.**	13980	49,8
Сочи, Россия, 2014 г.*	51000	31,25

*Примечание:* прибыльность(убыточность) Олимпийских игр в Солт-Лейк-Сити, Афинах, Турине и Ванкувере имеет окончательное значение, тогда как инерционный подъем данного показателя в Пекине, Лондоне и Сочи продолжается. \*- Зимние Олимпийские игры. \*\*- Летние Олимпийские игры.

Столь значительные финансовые потери как результат организации и проведения Игр в Афинах изначально были обусловлены рядом экономических и политических причин как вне, так и внутри государства и являются скорее исключением из правил.

Спортивная индустрия является одним из основных объектов воздействия социальной политики любого государства: развитие физической культуры и спорта служит одним из главных инструментов влияния на жизнь общества в целом.

Спорт становится все более важной отраслью экономики многих развитых стран. Физическая культура и спорт все чаще проникают во все сферы жизни людей, формируют отношение с государством, образуя специфическую сферу для ведения бизнеса. Динамика развития самого спорта и его видов все больше связана с экономикой, торговлей и профессиональной ориентацией участников спортивных мероприятий. В этой системе находятся значительные материальные и финансовые активы, расширяется сеть трудовых и управленческих ресурсов. Спортивная индустрия объединяет не только спортсменов-одновременно формируется традиционная коммерческая сфера деятельности и организация бизнеса, которая в свою очередь позволяет зарабатывать деньги в условиях конкуренции как в сфере национального, так и в сфере международного спорта [1].

Развитие мировой спортивной индустрии в качестве одной из главных коммерческих систем в настоящее время служит все более веской причиной для активного участия на данном рынке не только частных лиц, корпораций или потребителей, но и государственной власти. Это свидетельствует о высокой степени развитости данной системы, в которой на данный момент не находится места российскому спортивному сектору.

Роль спортивной индустрии в современной экономической среде по праву становится все более значимой.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Слободянюк Н.В. Вопросы финансирования индустрии спорта в России (электронный ресурс); URL: [https://vk.com/doc204113293\\_344153584?hash=8a8be73ac8b6a064cc&dl=b8e7fd4efdee0e2146](https://vk.com/doc204113293_344153584?hash=8a8be73ac8b6a064cc&dl=b8e7fd4efdee0e2146) (дата обращения: 23.11.2014).

2. Солнцев И.В.- Роль индустрии спорта в развитии современной экономики; URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-industrii-sporta-v-razviti-ii-sovremennoy-ekonomiki> (дата обращения 23.11.2014).

3. Слободянюк Н.В., Петрикова Е.М. Государственно-частное партнерство(ГЧП) в спортивной индустрии России (электронный ресурс); URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-gchp-v-sportivnoy-industrii-rossii> (дата обращения 23.11.2014).

4. BusinessInsider- центральный мировой информационный портал (электронный ресурс); URL: <http://www.businessinsider.com/why-sochi-is-by-far-the-most-expensive-olympics-ever-2014-1>. (дата обращения: 24.11.2014).

5. Thinkprogress-американский либеральный блог(электронный ресурс); URL: <http://thinkprogress.org/sports/2014/02/03/3239131/sochi-olympics-cost-winter-olympics-combined> (дата обращения 24.11.2014)

6. CNBC- американский кабельный и спутниковый телеканал(электронный ресурс); URL :<http://www.cnbc.com/id/101399795> (дата обращения 24.11.2014).

7. Thedaily- информационный портал (электронный ресурс); URL:<http://dailyuw.com/archive/2002/04/24/imported/salt-lake-olympics-turn-profit-showing-56-million-surplus#.VHNDklusXi8> (дата обращения 23.11.2014).

8. ESPN- американский кабельный спортивный канал(электронный ресурс); URL: [http://www.espn.co.uk/londonolympics2012/sport/video\\_audio/209857.html](http://www.espn.co.uk/londonolympics2012/sport/video_audio/209857.html) (дата обращения: 24.11.2014).

## **Борьба с фирмами-однодневками**

*Нархова Виктория Дмитриевна, Наседкина Ксения Юльевна*  
Омский филиал Финансового Университета при Правительстве РФ  
onelife14.v

Фирма-однодневка – это организация, созданная не для ведения реальной экономической деятельности, а исключительно с целью уклонения от уплаты налогов (т.е. получения необоснованной налоговой выгоды). Другими словами, фирмы-однодневки – это существующие «на бумаге» контрагенты, которые в реальности не обладают признаками самостоятельных юридических лиц, и которые своими фиктивными действиями облегчают налогоплательщику его налоговое бремя. Существуют такие «летучие» фирмы совсем не долго, поэтому никакой ответственности за свою деятельность они нести не собираются и не могут. В современных условиях рыночных отношений проблемы существования компаний- «однодневок» затрагивают всех участников рынка: поставщиков, покупателей, государство, контролирующие органы и тех, кто только собирается организовать свой бизнес.

Практически все фирмы однодневки можно отнести к одной из 3х групп:

1.Черные» фирмы -используются для наиболее рискованных операций: снятие крупных сумм наличных, переводы на карты физических лиц для последующего обналичивания, оформление подложных документов, маскирующих хищение средств и иные злоупотребления. Остатки на счетах таких фирм сразу же обнуляются, при первом подозрении, что их

могут проверить. Реального бухгалтерского учета никто не ведет. Как правило предоставляется нулевая отчетность

2. «Серые» фирмы- они аналогичны «черным» фирмам, однако у них присутствуют отдельные признаки реальной компании. Это всегда компании, по которым всегда сдается налоговая и бухгалтерская отчетность. Однако уровень налоговых платежей крайне низкий. Это фирмы без реально офиса и каких-либо активов.

3 «Белые» фирмы- относятся к такой категории, которые почти не отличаются от обычных законопослушных компаний. Цель использования таких юридических лиц- обеспечение безупречной внешней обложки используемой схемы уклонения от уплаты налогов и полноценная защита клиентов этих схем от претензий проверяющих органов.

Считается аксиомой, что деятельность этих фирм наносит огромный ущерб интересам общества и государства, а также добросовестным предпринимателям. Суть всех схем с использованием однодневок сводится к следующему:

1. Организация, желая получить налоговую выгоду, заключает хозяйственные договоры с фирмой «однодневкой», которая не исполняет свои налоговые обязательства, и перечисляет ей определенную договором сумму (в том числе сумму НДС). Со стороны фирмы однодневки условия договора фактически не исполняются, представляются только необходимые первичные документы, подтверждающие совершение операций. Таким образом, соблюдаются только формальные требования к документальному подтверждению произведенных расходов и принятию к вычету сумм НДС.

2. «Однодневки» переносят налоговые выплаты на лица, которые не исполняют налоговые обязательства. В основном это происходит с помощью включения посредникам между производителем и конечным продавцом. Эта схема обычно используется при продаже товаров, имеющих невысокую себестоимость, когда производитель продает продукцию «фирме-однодневке» с минимальной наценкой (исходя из которой и платит налоги). Затем «фирма-однодневка» реализует тот же товар лицу, осуществляющему сбыт конечным потребителям, но уже с существенной наценкой (что позволяет последнему значительно увеличить расходы и размер налоговых вычетов по НДС). Таким образом, производитель и конечный продавец платят минимальные налоги, а основная часть налоговых выплат приходится на саму «однодневку», которая и вовсе не платит налоги.

Казалось бы, что фирму однодневку весьма просто выявить, так как они имеют определенные признаки, такие как:

Признаки фирм однодневок:

- не обладает фактической самостоятельностью, создана без цели ведения предпринимательской деятельности, как правило, не представляет налоговую отчетность, зарегистрирована по адресу массовой регистрации и т. д. (письмо ФНС России от 11.02.2010 № 3-7-07/84);

- не платит (или платит символические) налоги и не сдает (или сдает нулевую или с символическими цифрами) бухгалтерскую и налоговую отчетность, не ведет достоверный бухгалтерский и налоговый учет;

- зарегистрирована по утерянному паспорту, на умершего или психически ненормального человека, бомжа, алкоголика, заключенного, студента, престарелого пенсионера и т. п.;

- не имеет фактического адреса (офиса) и действующих контактов, часто меняет место постановки на налоговый учет;

- использует адрес “массовой регистрации”, имеет одновременно “массовых” директора и учредителя или заявителя о создании компании, “массового” бухгалтера, зачастую все совпадают в одном лице;

- обычно “живет” не более одного года, реже – двух лет;

Однако государство приняло двузначное решение, с одной стороны оно перекладывает всю полноту ответственности на контрагентов и директоров организаций, а именно теперь контрагент должен более внимательно подходить к вопросу с кем он

Государство в свою очередь предоставляет право компаниям самостоятельно выбирать с какой фирмой ей сотрудничать. И если вдруг окажется, что она имеет дело с фирмами однодневками, то это только ее проблема и значит, она не уследила за этим, не проявила «должную осмотрительность». Этот термин говорит о том, что добросовестность и разумность при исполнении возложенных на директора обязанностей заключается в принятии им необходимых и достаточных мер для достижений целей деятельности, ради которых создано юридическое лицо, в том числе в надлежащем исполнении публично-правовых обязанностей, возлагаемых на юридическое лицо действующим законодательством.

Во-первых, об осмотрительности не может быть и речи, если сделка заключена с контрагентом, который не зарегистрирован в ЕГРЮЛ, ликвидирован к моменту подписания договора или указал несуществующий ИНН [1].

Во-вторых, серьезные сомнения в наличии осмотрительности возникают у судов, если договор от имени контрагента подписан явно неуполномоченным лицом. Например, если гражданин, будто бы подписавший договор к моменту заключения умер или уже не являлся его генеральным директором.

В третьих, о недостаточной осмотрительности говорит отсутствие у контрагента лицензии, разрешений, аккредитации или членства в саморегулируемых организациях (СРО), если таковые обязательны. [1]

При рассмотрении дела суд установил, что адрес поставщика в выставленных им счетах-фактурах не соответствует адресу в ЕГРЮЛ. А все счета-фактуры подписаны директором, умершим (!) три года назад. Разумеется, арбитры пришли к выводу, что компания при заключении сделки с таким поставщиком действовала без должной осмотрительности, а сведения, указанные в счетах-фактурах, недостоверны (постановление ФАС ВВО от 02.06.2008 N А11-9651/2007-К2-23/526). Доводы фирмы, что она не должна нести ответственность за действия своего контрагента (в том числе за неверные сведения в счете-фактуре), не помогли.

1) Копии его учредительных документов, свидетельство о государственной регистрации, о постановке на учет в налоговом органе ;2) Копии приказов о вступлении руководителя в должность и о назначении главного бухгалтера;3) Выписка из ЕГРЮЛ по состоянию на дату, близкую к дате сделки;4) Лицензию и иную разрешительную документацию;5) Доверенность на уполномоченное лицо; 6) Копии налоговых деклараций (НДС, прибыль). Большое место по борьбе с фирмами однодневками занимает федеральная налоговая служба. Налоговая служба всерьез озаботилась положением дел в экономике. В настоящее время в среднем регистрируется свыше двух тысяч юридических лиц в день. Из практики работы Службы видно, что более 50 процентов организаций создаются для участия в схемах уклонения от налогообложения.

«Фирмы-однодневки» выявляются налоговыми органами не только на этапе регистрации, но также в процессе их постановки на налоговый учет по месту нахождения, налоговые органы с целью проверки производят следующие мероприятия: они могут вызвать собственника помещения или написать ему письмо, чтобы уточнить действительно ли он предоставил свое помещение данной организации в качестве юридического лица; инспекторы выезжают по сомнительному адресу и самостоятельно производят осмотр помещения. Довольно часто встречаются случаи, когда собственники, сами того не подозревая, становятся жертвами мошенников, обращаясь в налоговые органы с просьбой разобраться в сложившейся ситуации. А также в ходе налоговой проверки, если нарушения были установлены, налоговые инспекторы выставляют на расчетный счет предприятия-штрафника инкассовое требование о безакцептном списании доначисленных сумм налогов, пеней и штрафов.

Основным методом при проведении контрольных мероприятий в ходе налоговой проверки является анализ всей цепочки поставщиков товаров

(работ, услуг). Анализируются показатели налоговой и бухгалтерской отчетности с целью выявления недобросовестности, например одновременно растущие остатки товаров на складах и кредиторской задолженности, могут говорить о фиктивной поставке товара. Кроме того, налоговики сравнивают показатели хозяйственной деятельности поставщиков одной группы (оптовая торговля нефтепродуктами), выявляя значительные расхождения, проводят беседы с руководителями. Действенным способом проверки является анализ выписки банка, который служит наиболее весомым доказательством того, что контрагент имеет крупные, и, как правило, одинаковые дебетовые и кредитовые обороты по своему банковскому счету, которые в отчетности не отражает. В большинстве случаев денежные средства поступают на счет «фирм-однодневок» в короткий период времени (1-3 дня) и списываются с него в той же сумме.

Против однодневок ополчился ещё и Росфинмониторинг, который предлагает налоговикам дать право приостанавливать операции по счетам компании, которая не находится по юридическому адресу, разрешить переqualифицировать сделки и взыскивать доначисления без суда, направив в правительство соответствующий законопроект. А также предложил в 50 раз увеличить уставные капиталы для ООО и АО – до 500 тыс. и 5 млн. рублей соответственно.

Если же банки откроют счет организации из списка, то ФНС грозит применить санкции через Росфинмониторинг и Центробанк. В этом случае кредитное учреждение может быть оштрафовано на крупную сумму или даже лишено лицензии. Из двух зол банки должны выбрать меньшее.

Хотелось бы обратиться к примерам борьбы Западных государств с «фирмами-однодневками». Там этот процесс более эффективный. Власти вовсе не осложняют себе жизнь поисками адресов или просто признаков жизни прошедших регистрацию юридических лиц. Если какая-то фирма вдруг не отвечает на запросы, направляемые ей по указанному учредительному адресу, то власти просто вешают все финансовые и имущественные претензии на их учредителей (там украденными паспортами не прикрыться, поскольку регистрирующими органами проверяются не бумажки, а именно личность заявителя. Поэтому в развитых странах с устойчивой и не пораженной коррупционными проявлениями правовой, законодательной и судебной системой, мало кто решается на мошенничество с регистрацией фиктивных фирм. [5]

Фирмы однодневки являются серьезной проблемой для России и приводят к большим потерям доходной части бюджета государства. Ущерб для бюджетной системы в результате таких операций примерно 30% от объема потока сомнительных операций, порядка 450 млн. рублей в год.

Если добавить внутренние операции по обналечиванию, которые организованы теми же людьми, общий ущерб для бюджетной системы превысит 600 млн. рублей в год.

Из этого можно сделать вывод о том, что "однодневки" стали неотъемлемой частью нашей экономики. "Однодневки" это не только коррупция, это и уход от налогов, и теневые зарплаты, вывоз капитала.

В заключении следует привести принцип, который ведущие экономисты предлагают положить в основу борьбы со схемами уклонения от уплаты налогов. Бизнесу должно быть выгоднее платить налоги, чем использовать схемы уклонения от их уплаты. При этом размер налогов должен быть таковым, чтобы не приводить к существенному изменению финансового состояния компании в результате их полной уплаты. В нахождении этой золотой середины заключается искусство налоговой и экономической политики государства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Архипова В.В. Теневая экономика и пути ее ограничения в России и мировой экономике // Проблемы современной экономики. 2007. - № 2. - С. 17-19
2. Закон Российской Федерации "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем"
3. Деньги. Кредит. Банки: учеб.-2-е изд., перераб. и доп./под ред. В.В.Иванова, Б.И.Соколова.-М.:Проспект,2006.-С. 366.
4. Исправников В.О. Теневая экономика. М.: Инфра-М. 2007
5. Герасимов П. А. Теневой сектор в современной российской экономике // Финансы и кредит. - 2004. - N 17. - С. 59-67
6. [http://www.b-partner.ru/showFAQ126\\_.html](http://www.b-partner.ru/showFAQ126_.html)

## **Некоторые аспекты стимулирования инновационной деятельности частного сектора экономики государством**

*Немцев А.М.*

Национальный исследовательский  
Томский государственный университет, Россия, г.Томск  
[andreynemtsev@mail.ru](mailto:andreynemtsev@mail.ru)

Модернизация и инновационное обновление российской экономики в парадигме современного развития российского государства стал объединяющим вопросом в разработке теоретического научного обоснования пути развития и практической деятельности государственного аппарата

управления. Разработка и верная реализация стратегии инновационного развития России стала восприниматься как основополагающий принцип сохранения конкурентоспособности страны на мировом рынке.

В этой связи стало необходимым формирование новой парадигмы взаимодействия государства и частного бизнеса, основанной на равноправных партнерских контрактных отношениях. Поиск инструментов для стимулирования участия частных участников рынка в развитии страны привел законодателей к необходимости развития отношений государственно-частного партнёрства (далее – ГЧП). Положенное начало в Федеральном законе от 21.07.2005 N 115-ФЗ "О концессионных соглашениях" давало участникам рынка новые инструменты для построения четких отношений в сфере использования государственного имущественного комплекса для реализации, как коммерческих целей бизнеса, так и формирования социальной ответственности частного сектора. Успешными примерами реализации, как проектов, так и целей ГЧП является реализация проектов:

- проект развития и реконструкции аэропорта «Пулково» - общий объем инвестиций 1,2 млрд.евро (общие затраты 1,2 млрд.Евро, Инвестиции акционеров: около 400 млн.евро, кредитное обеспечение банками: 700 млн.евро);

- Западный скоростной диаметр (г. Санкт-Петербург) –212,7 млрд. руб. (объём средств Инвестфонда 50,7 млрд. руб., средства бюджета региона 54,1 млрд. руб. финансирование со стороны инвестора 107,863 млрд. руб.);

- Детские сады Томской области (г. Томск) - 2,6 млрд. рублей.

Пример данных проектов показывает перспективность развития формы ГЧП при модернизации некоторых аспектов экономической жизни государства. Но наиболее существенные успехи развития данного сотрудничества должны проявиться при развитии регионального сектора. Подтверждением этого служит факт принятия на региональном уровне законов о ГЧП, на фоне отсутствия такового на федеральном уровне.

Рассмотрев трактовки определения ГЧП в законах регионов с наиболее высоким рейтингом инновационного развития регионов РФ в 2014 году, по мнению «Высшей Школы Экономики» ([1] – 2 место; [2] – 8 место), в данной статье автор понимает под ГЧП:

- взаимодействие органов государственного и муниципального управления, частного бизнеса, населения и учреждений высшего образования путем объединения материальных и нематериальных ресурсов с целью решения проблем социально-экономического развития.

Принимая во внимание данные в проекте ФЗ N 238827-6 "Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации" определения «Инновационная программа» и «Инновационный проект» можно сделать вывод, что ГЧП с элементом инноваций представляет собой:

- совокупность определенных правовой средой государства отношений по организации, реализации, исполнению мероприятий и действий государства и частного сектора экономики, направленных на достижение целей инновационного развития на федеральном, региональном и муниципальном уровне посредством реализации проектов и программ в инновационной сфере.

В такой системе отношений происходит объединение ресурсов и потенциалов двух хозяйствующих субъектов. Вкладом со стороны государственного сектора могут быть: собственность, финансирование, оказание услуг (образовательных, консультационных и др.), гарантии (например, банкам за кредиты частного сектора), налоговые и иные льготы. В качестве вклада частного сектора выступают финансы, имущество, менеджмент, профессиональный опыт, способность к новаторству.

Принципы ГЧП, обозначенные законодательством субъектов РФ, направлены на формирование рыночных партнерских отношений государства и частного сектора, среди которых для инновационного развития, наряду с прочими, наиболее важным является «консолидация материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических ресурсов сторон соглашения», а так же «разделения ответственности, рисков и достигнутых результатов между сторонами соглашения».

Государство же, заинтересованно не только в создании удовлетворительной для ожидания бизнеса нормативно-правовой базы, но и создании успешной системы конкуренции в данной сфере. Одной из таких реализованных инициатив является и создание Центра развития ГЧП при поддержке Торгово-промышленной Палаты РФ. В рамках данной организации проводится широкий спектр консультационных мероприятий для субъектов обеих сторон соглашения. Интересным является ежегодно обновляемый рейтинг развития ГЧП по регионам РФ. Так Томская область в нем получила 36 место рейтинга с потенциала для привлечения частных инвестиций в проекты ГЧП 36 %. [8]

Инновационная деятельность несет в себе очень высокие риски, как экономического характера, так и юридического. Работа с инновациями всегда предполагает возможность не реализации проекта в силу отсутствия достаточного финансирования, недостаточности материально-технического оснащения, сложности научного характера, сложности приобретения патента на продукцию и пр. факторов, характеризующих

риск инновационного проекта. Возможность распределения различного рода рисков инновационного проекта между участниками проекта создаст его рыночную привлекательность. Рассмотрим выгоды от реализации данного сотрудничества с позиции риска:

1) Возможность преодоления юридических барьеров, инициатором которых является государство, которое закреплено на договорном уровне соглашения;

2) Диверсификация финансовых рисков инновационного проекта между сторонами;

3) Снижение маркетингового риска за счет доступности как государственных инструментов исследования и мониторинга рынка, так и возможностей и опыта частного бизнеса. Симбиоз этих элементов для внедрения инноваций в российских условиях выглядит наиболее эффективным;

4) Снижение инвестиционного риска частного сектора за счет привлечения средств в инновационный проект под государственные гарантии;

5) Снижение технических рисков проекта за счет возможностей инновационной инфраструктуры государства, в допуске к которой заинтересованно государство;

6) Контроль строительно-эксплуатационных рисков (если таковые могут возникнуть) со стороны государства. Но наиболее важен данный контроль со стороны заинтересованной в финансовой реализации проекта частной стороны партнёрства;

С другой стороны неоспоримым преимуществом ГЧП является ее прямая или косвенная поддержка развития инноваций на предприятиях:

1) ГЧП могут реализоваться в отношении инфраструктурных объектов научно-исследовательской системы (НИС);

2) возможность применения инновационных технологий разработанных, как частными предприятиями, так и государственными научно-исследовательскими институтами и практическая реализация их в жизнь;

3) формирование совместных предприятий, способных генерировать инновации;

4) диверсификация инновационноразвитых предприятий для государства и отход от схемы компилирования их в рамках госкорпораций;

5) создание конкурентной среды в сфере инноваций;

6) привлечение частных инвестиций в инновационный сектор экономики;

7) решение вопроса коммерциализации инновационных разработок;

8) ГЧП может стимулировать ряд субъектов инновационной деятельности к кооперации своих возможностей в создании глобальной инновации;

9) внедрение инновационных разработок в социальную сферу экономики;

10) формирование восприятия инноваций у разного рода потребителей и преодоление «психологического барьера» потребления инноваций.

Так же стоит отметить универсальность ГЧП с позиции возможностей финансового обеспечения инновационного проекта:

1) В рамках ГЧП может быть предусмотрено прямое субсидирование из бюджета разного уровня;

2) ГЧП может предполагать введение различных налоговых льгот для проекта;

3) Государство в рамках ГЧП может содействовать возможному привлечению финансового обеспечения кредитными организациями в виде государственной гарантий или субсидирования процентной ставки по кредиту;

4) Заложённый на контрактной основе элемент окупаемости вложенных бизнесом средств создает «внутренний резерв» проекта, который может пойти на дальнейшую модернизацию;

5) Мировая практика показывает примеры финансирования проекта на основе элементов рынка ценных бумаг – облигационных займов со стороны государства.

Но при этом ГЧП в силу специфики данных взаимоотношений само по себе может носить отрицательные элементы:

1) Инфляционное ожидание губительно для многих инновационных проектов в рамках ГЧП в силу неготовности бизнеса вкладываться в долгосрочные проекты, прибыльность которых часто нивелируется элементом инфляции;

2) Возможные риски не поступления бюджетных средств финансирования проекта по различным как федерального уровня, так и уровня регионального бюджета проблемам;

3) Заложённые в рамках контрактного соглашения сторон распределения прав и обязанностей может стать причиной неверного первоначального распределения ответственности, прежде всего частного бизнеса, который в ходе реализации проекта может увидеть в нем недостатки и проблемы как исполнитель и попытаться перераспределить эти риски на сторону государства;

4) Современные правила ГЧП в России не предполагают возможность перехода прав на результаты интеллектуальной деятельности в пользу

частного партнера и закрепляет данные права за государством, что в некоторых случаях отталкивает инвесторов от финансирования таких проектов.

Проведённый анализ слабых и сильных сторон инновационного проекта в рамках ГЧП не является полным и может расширяться в зависимости от специфики самого проекта.

Тот факт, что ГЧП может нести и негативные последствия для реализации проекта не значит, что они не могут быть преодолены. В зарубежной практике существует множество вариантов ГЧП, которые помогают в преодолении данных проблем.

Правительство Нидерландов, развивая систему поддержки и финансирования инновационной деятельности предприятий, пришло к вопросу о том, что основные элементы государственно-частного партнёрства можно расширить и направить в сторону закрепления права РИД. Разработанная правительством форма такого сотрудничества в рамках «инновационного контракта» предполагает под собой помимо схожих с общей схемой договора ГЧП включения вопроса о распределении прав РИД.

Реализация инновационного контракта по разработке и производству инновационной продукции предполагает участие достаточно большого числа организаций, т. е. результат проекта обусловлен усилиями многих сторон, причем часто бывает невозможно определить конкретный вклад каждой стороны. Поэтому в таких ситуациях распределение прав на РИД и доступа к соответствующей информации обычно оговаривается в инновационном контракте. В большинстве случаев применимы некоторые общие принципы. Например, стороны, участвующие в выполнении исследовательского проекта, могут договориться о том, что каждая сторона имеет право в любое время инициировать переговоры об использовании в коммерческих или некоммерческих целях результатов проекта, а также о доступе к полученной в результате проекта информации. [5]

Другим примером зарубежной практики стимулирования инновационной деятельности предприятий является возможность применения инновационного ваучера.

Инновационный ваучер - документ, выпускаемый региональной или национальной организацией (обычно специально созданным фондом или агентством), который дает право на получение держателем ваучера определенной суммы денег на выполнение оговоренных заранее условий (проведения НИОКР, разработки бизнес-плана и т. д.). Инновационные ваучеры выдаются потенциальным производителям инновационных товаров или услуг и направлены на стимулирование инновационной дея-

тельности малых и средних предприятий (МСП), не имеющих собственного исследовательского потенциала или финансовых ресурсов для организации необходимых для их целей исследований. Другой стороной такого подхода является стимулирование диффузии инновационных разработок, инновационных знаний.

Малое предприятие или фирма, планирующие выпуск инновационной продукции, но не имеющие возможности провести или организовать необходимые исследования за счет собственных ресурсов, подают заявку по установленной форме в агентство, выпустившее ваучеры. Таким образом, предприятие, защитившее свою заявку и получившее инновационный ваучер, имеет возможность обратиться с данным ваучером для выполнения утвержденных работ, стоимость которых затем выплачивается агентством, выпустившим ваучер.

Инновационный ваучер, как доступный инструмент инновационной политики, отличается возможностью простого и быстрого применения, тем самым повышая интерес предприятий к использованию новейших достижений науки в производстве инновационных товаров и услуг. При этом государство не чувствует полностью в реализации проекта, а лишь помогает частному сектору решить некоторые проблемные вопросы его реализации. Тем самым снижаются для частного сектора при реализации проекта, а государство получает предприятие, которое продолжает разрабатывать и начинает процедуру внедрения продукта на рынок. Но самым важным плюсом для государства является построение производственных и коммерческих связей инновационной инфраструктуры государства, которое увеличивает свой потенциал для дальнейшего производства инноваций и их аккумуляции.

Пионером применения схемы инновационного ваучера на территории РФ является Томская область, которая 14 марта 2014 года через Официальный информационный интернет портал Администрации Томской области объявила о запуске проекта «Инновационный ваучер». Агентством, выпускающим ваучер, выступила Автономная некоммерческая организация «Томский региональный инжиниринговый центр». Участниками данного проекта могут выступать юридические лица, являющиеся субъектами малого и среднего предпринимательства - участники инновационного территориального кластера «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области» (на дату подачи заявки), и нуждающиеся в оказании услуг. Стоимость Инновационного ваучера составит:

– за услуги по разработке бизнес-планов, бизнес-моделей – 100 000 рублей;

– услуги по разработке маркетинговых планов и стратегий– 100 000 рублей;

– услуги по проведению испытательных и исследовательских работ в центрах коллективного пользования Томской области и аккредитованных лабораториях – 100 000 рублей;

– услуги по проведению патентных исследований – 50 000 рублей.

Распределяемый в рамках конкурса объем средств составляет 4 000 000 рублей, при этом инновационный ваучер предоставляется на условиях софинансирования путем оплаты выбранной услуги в размере не менее 10% от ее общей стоимости.

Успешный опыт внедрения инновационного ваучера на территории томской области в дальнейшем может быть перенят и иными регионами, что изменит направленность финансовой поддержки в пользу МСП.

В завершении хотелось бы отметить, что практика реализации инновационного проекта в рамках ГЧП в развитых экономиках выходит за схему данного партнёрства и перерастает в сотрудничество государства и частного бизнеса на основах и принципах ГЧП. Так в США в основу стратегии формирования государственно-частного партнерства (ГЧП) были положены интересы подавляющего большинства производителей в американской экономике, включая и материальное и нематериальное производство. Исторически не законы определяли возможные формы ГЧП, а экономически наиболее эффективные формы ГЧП диктовали условия постоянного и динамичного изменения правового поля в соответствии с интересами развития американской экономики. Поэтому иногда некоторые формы ГЧП в США не подпадают под официальное их определение, а многие методы государственного регулирования фактически выступают в форме ГЧП.

## ЛИТЕРАТУРА

1. О государственно-частном партнерстве в Республике Татарстан: Закон Республики Татарстан от 01.08.2011 N 50-ЗРТ// Консультант Плюс: справ. правовая система. – Сетевая версия. – Электрон. дан. – М., 2014 – Доступ из локальной сети Науч. Б-ки Том. гос. Ун-та.

2. О государственно-частном партнерстве в Томской области: Закон Томской области от 17.12.2012 N 234-ОЗ. // Консультант Плюс: справ. правовая система. – Сетевая версия. – Электрон. дан. – М., 2014 – Доступ из локальной сети Науч. Б-ки Том. гос. Ун-та.

3. О концессионных соглашениях: Федеральный закон Российской Федерации от 21.07.2005 N 115-ФЗ. // Консультант Плюс: справ. правовая система. – Сетевая версия. – Электрон. дан. – М., 2014 – Доступ из локальной сети Науч. Б-ки Том. гос. Ун-та.

4. Проект Федерального закона N 238827-6 "Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации"

5. Киселев В. Н. Инновационный контракт как инструмент частно-государственного партнерства в сфере инноваций/ В. Н. Киселев, М. В. Яковлева.// Инновации. – 2012 -№ 12. – С.20-24.

6. Рейтинг инновационного развития субъектов РФ. Статистический сборник ВШЭ [Электронный ресурс] / ВШЭ МГУ // Высшая школа экономики - Электрон. дан. - Москва, 2014.

<http://www.hse.ru/data/2014/03/13/1331981158/Innovation%20in%20the%20RF%20Regions.2nd%20edition.pdf>

7. Рейтинг регионов ГЧП-2014. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс] // Центр развития государственно-частного партнерства – Электрон. дан. – Москва, 2014.

8. Availability and Focus on Innovation Voucher Schemes in European Regions // Brussels – 2009.

9. Innovation Contract Proposal Top Team High Tech Systems and Materials // Zoetermeer – 2011.

## **Процесс формирования конкурентоспособности специалиста в современных социально-экономических условиях**

*Никитчук А.А.*

Томский государственный университет

[Urga2002@mail.ru](mailto:Urga2002@mail.ru)

В современной системе взаимодействия работодателя и работника (рынок труда), при стремлении обеих сторон к реализации своих экономических интересов, особенно остро встает проблема формирования и развития конкурентных преимуществ специалиста. Конкуренция, как один из основополагающих и ведущих принципов рыночной системы, оказывает существенное влияние как на специалистов, так и на сферы их подготовки и деятельности.

Для того чтобы представить процесс формирования конкурентоспособного специалиста необходимо первоначально дать определение понятию «конкурентоспособность специалиста». Конкурентоспособность специалиста рассматривают с разных точек зрения: как способность субъекта управлять своими конкурентными преимуществами, как свойство человеческого капитала, как источник максимального удовлетворения рыночной потребности в товарах и услугах, как степень развития его способностей и квалификации при данном уровне организации социально-трудовых отношений.

Опираясь на экономическую трактовку конкурентоспособности товаров и услуг, можно экстраполировать ее по отношению к специалистам. По нашему мнению, конкурентоспособность специалиста представляет собой интегративную характеристику, обеспечивающую более высокий профессиональный статус, более высокую рейтинговую позицию на соответствующем отраслевом рынке труда, устойчиво высокий спрос на профессиональные услуги (востребованность); она определяется особенностями личности специалиста и качеством его профессиональной деятельности.

Конкурентоспособность специалиста на рынке труда обуславливается не только уровнем его профессиональной подготовки. В современных социально-экономических условиях достаточно часто можно увидеть случаи, когда специалисты, являющиеся (по объективным оценкам результатов их деятельности, по мнению коллег и т.п.) высококвалифицированными, истинными профессионалами, не могут занять достойного места в социуме. При этом многие другие, находящиеся на том же, а то и на более низком, уровне профессионального развития, смогли найти себя и в новых реалиях, оставшись востребованными в изменившихся социально-экономических условиях. Этот факт можно объяснить отсутствием у первых и наличием у вторых неких характеристик, не относящихся (либо опосредованно относящихся) к профессиональной сфере, способствующих, при прочих равных (или почти равных) условиях, более эффективной реализации себя специалистами в социуме.

Формирование конкурентоспособности специалиста закладывается с детства и продолжает развиваться в течение всей жизни. На наш взгляд, основными участниками данного процесса являются: образовательные учреждения (школа, ВУЗ), учреждения дополнительного образования, профориентационные центры, семья и общество в целом.

Вуз оказывает сильное влияние на формирование как профессиональных, так и личностных качеств, определяющих конкурентоспособность. Качество образования, являясь одним из основных факторов, обуславливает не только степень готовности к профессиональной деятельности, но и личностное, мировоззренческое развитие. Необходим системный подход к подготовке специалистов в Вузах, когда формирование профессиональной культуры и конкурентных отличительных компетенций является естественной частью процесса образования. Это возможно достичь не только за счет повышения качества образования, а также при взаимодействии образовательных учреждений и работодателя.

Профориентационные центры – это государственные или частные учреждения, которые помогают школьнику или студенту определиться с

выбором профессии или трудоустроится. Считается, что именно обоснованность профессионального выбора является необходимой составляющей конкурентоспособного специалиста. Отсутствие обоснованности негативно сказывается на личностных качества будущего специалиста (снижает или искажает потребность в самореализации, отражается на деловых, организационно-волевых качествах) и отрицательно влияет на усвоение профессиональных знаний.

Учреждения дополнительного образования и досуга оказывают непосредственное воздействие на формирование таких личностных качеств как уровень духовного, общекультурного и интеллектуального развития. Эти качества являются неотъемлемой составляющей конкурентно ориентированной личности.

Что касается общества, то именно оно создает определенные условия, направленные на развитие конкурентоспособности личности. Их можно определить как: организационно-экономические условия, связанные с возможностью реализации профессиональной карьеры и должностного роста специалиста; социальные – обусловленные социальными отношениями, характером связей и взаимодействий с окружающей средой; психологические – раскрывающие резервы повышения результативности деятельности, свойств и закономерностей мышления памяти, усвоения информации.

Семья, как элемент общества, экономической системы, закладывает фундамент, основу личности, на которой в дальнейшем формируются и развиваются необходимые качества конкурентоспособного специалиста.

Данные социальные институты относятся к внешним источникам формирования конкурентоспособности специалиста. Основная задача которых заключается в формировании таких профессиональных и личностных качеств, которые получают спрос на рынке труда.

Существующая в настоящее время ситуация на рынке труда требует от специалистов не только достаточного уровня профессионализма, но и определенного рода ответственности, психологической готовности к сложностям, возникающим в процессе профессиональной деятельности. Данное условие выдвигает на первый план необходимость постоянного самосовершенствования в профессиональном и личностном плане. Одно обладания знаниями становится недостаточно, важно умение управлять ими, формировать соответствующее информационное поле. Необходимо формирование у специалиста концепции управления собой как бизнесом, когда собственная работа выступает как процесс производства продукции в виде обученности, воспитанности, развития. Должен присутствовать постоянный поиск путей совершенствования и развития сво-

ей конкурентоспособности. Здесь уместно вспомнить стратегию «голубого океана», которую применительно к конкуренции между специалистами на рынке труда можно сформулировать следующим образом. Вместо того чтобы напрямую конкурировать с другими участниками рынка труда, играть и сражаться на нем по общим правилам, целесообразнее овладеть особыми (по возможности уникальными) умениями, навыками и компетенциями, которые создадут специалисту «голубой океан», профессиональное пространство, свободное от кровопролитных конкурентных битв, обеспечивающее индивиду качественно иной уровень личной конкурентоспособности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бондаренко Н. Запросы работодателей к качеству профессиональной подготовки работников / Н. Бондаренко // Вестник общественного мнения, 2009, №3.
2. Управление - это наука и искусство: А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. - М.: Республика, 1992. - 351 с.
3. Вирина И.В. Формирование и развитие конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда. [Электронный ресурс]: <http://www.mosgu.ru/nauchnaya/publications/2009>
4. Кибанов А. Я. Экономика и социология труда / А.Я.Кибанов – М.: Инфра – М, 2010.
5. У. Чан Ким. Репе Моборп. Стратегия голубого океана. Пер. с англ. М.: НИПГО, 2005. – 72 с.

## **Проблемы применения имиджевых инструментов в малых городах России на примере города Гурьевска**

*Орлова Евгения Александровна*  
ТГАСУ  
[orlov.ivanushca@yandex.ru](mailto:orlov.ivanushca@yandex.ru)

Город Гурьевск-это не большой городок, насчитывающий население менее 25 тысяч человек, который расположен на юго-западе Кемеровской области. В данной статье мне хотелось бы затронуть социально-экономические вопросы и проблемы применения имиджевых инструментов в развитии города.

Город расположен на развязке дорог, ведущих на юг области – в сторону Новокузнецк, на север-столицу Кузбасса, и на запад – в сторону Алтайского края. Гурьевск окружает живописный Салаирский кряж, множество озер, в городской черте находится прекрасный сосновый бор.

В связи с данными обстоятельствами вокруг города расположились много детских лагерей и санаториев.

Самым крупным градообразующим предприятием является Гурьевский Металлургический Завод (ГМЗ), одно из старейших предприятий Кузбасса. Так же вокруг города расположены карьерные разрезы по добыче угля.

За последние годы все больше строится и вводится в эксплуатацию новых жилых домов, город буквально преобразуется.

Но, не смотря на все перечисленные преимущества, город приходит во все больший экономический упадок, население уменьшается с каждым годом (с 1959 года 30500-до 24000 в 2014 году), молодежь покидает его, не видя никакой перспективы, растет безработица, закрываются предприятия. Одной из главных достопримечательностей города является городской музей, который находится в плачевнейшем состоянии. Такая проблема стоит во многих малых городах России, но мне хотелось бы разобраться и понять проблемы моего родного города.

Мне хотелось бы сравнить наш город с поселком Шерегеш и провести экономический анализ известных аспектов.

Население Шерегеша составляет 10200 человек, располагается на самом юге Кемеровской области, в 367 километрах от Кемерово.

За последние 10 лет численность населения поселка выросла в два раза, численность туристов выросла с 30 тысячи до 800 тысяч человек в год. На склонах гор расположено более 50 гостиниц. Шерегеш занял лидирующие позиции среди списка туристических мест России за последние 10 лет. И вот, никому не известный недавно Шерегеш является одним из самых известных курортов в России и туристический бизнес в этом месте набирает обороты, он является не только разрекламированным, хорошо раскрученным местом, но и самым обустроенным курортом, где расположены все необходимые для отдыха условия.

Так, что же помогло такому малоизвестному поселку стать известнейшим курортом? Так же, как и Турция поднялась по экономическим показателям за последние 15 лет и стала фактически Российской здравницей, вместо русских городов. Что мешает стать Гурьевску комфортным курортным городом? Ведь развитие туристического направления представляется возможным в данном городе и могло бы являться важнейшим аспектом экономического развития района, в связи с увеличивающимся спросом на туризм.

Конечно же имеются выигрышные и проигрышные позиции в разных районах, например в Шерегеше снег ложится раньше и сходит позже, но Гурьевск расположен на 200 километров ближе от основного пути потока

туристов. И вопрос стоит в том, что могут предложить эти два прекрасных места для искушенного туриста?

На все эти вопросы я вижу только один ответ: грамотное руководство и правильное использование имиджевых, маркетинговых и других экономических инструментов для развития. Невозможно обвинить в неудачах местного самоуправления Российский уклад или какие-то другие глобальные причины, если поселок, расположенный в 200 километрах, смог развить социально-экономические позиции за 10 лет, находясь в одинаковых условиях с Гурьевском.

Есть слабые попытки развить туристический бизнес в Гурьевске, но они терпят крах, при чем причины находятся на поверхности. Прочитав отзывы о сервисе на различных форумах о тех горнолыжных базах, что есть в Гурьевске, нашла в основном негативные отзывы в плане сервиса, отсутствия необходимых туристу инфраструктур.

Местное руководство пытается создать приглядный облик города за счет жилых новостроек вдоль главных проезжих улиц, и это является одним из имиджевых инструментов для поднятия привлекательности, но возможно нужно начинать не с этого? Ведь при росте безработицы, уменьшении численности населения жилье просто может стать не актуальным. Возможно, необходимо применить менеджерские, коммуникативные способности главе города и применить маркетинговые инструменты для привлечения инвесторов, показав им выгодность вложений.

Безусловно есть барьеры и преграды на пути развития туризма в России в целом, начиная от бюрократических проволочек, заканчивая российским менталитетом и отношением к туризму, как к развлечению, а не сектору экономики, но возможно руководителю нужно начать действовать с развития малого бизнеса, наладить коммуникацию с инвесторами и привлечения капитала для поднятия имиджа района, города, страны.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кулачинская А. Ю. Основные проблемы развития туризма в России и за рубежом [Текст] / А. Ю. Кулачинская // Экономическая наука и практика: материалы междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. — С. 187-189.

2. Сергей Ромашкин: «Мы считаем именно внутренний рынок самым перспективным в туризме» // Ежедневная электронная газета Российского союза туристической индустрии. URL:[http://www.ratanews.ru/news/news\\_23042012\\_4.stm](http://www.ratanews.ru/news/news_23042012_4.stm)

3. Федеральная служба государственной статистики. URL:<http://www.gks.ru/wpc/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>

4. Администрация Гурьевского городского поселения [Электронный ресурс].- Электронные данные. – Режим доступа: <http://admgorievsk.ru/>

## Сегментирование рынков труда

*Петрова Ольга Юрьевна*

Национальный исследовательский  
Томский государственный университет  
Kotova212@yandex.ru

Ни для кого не секрет, что труд представляет собой важнейшую составляющую жизни, которая раскрывает перед человеком колоссальные возможности получения доходов и реализации собственного потенциала. Рынок труда, в частности, выступает своеобразным критерием социальных изменений в обществе. Массовые изменения, происходящие на рынке труда, свидетельствуют о сущности и глубине, прежде всего, социальных изменений, об их положительной или отрицательной направленности. Большое количество работ и защищающихся диссертаций по рынку труда отнюдь не сужают изучаемые процессы и явления, указывая на значительное исследовательское «поле», множество «старых» и «новых» проблем. Специфика геополитического положения России, огромные пространства и существование ярко выраженных локальных рынков труда (в частности, регионов и фирм), актуализируют проведение исследований рынка труда отдельных территорий и внутрифирменных рынков труда и делают данную проблематику практически неисчерпаемой.

Рынок труда традиционно представляет собой объект пристального внимания со стороны ученых. Об этом говорят многочисленные исследования как в России, так и за рубежом.

Рынок труда можно рассматривать с точки зрения глобального рынка и национального, большое количество работ посвящено исследованию рынков труда отдельных регионов, территорий. Можно анализировать рынок труда по демографическим характеристикам (яркий пример – молодежный рынок труда), гендерным и т.п. Таким образом, рынок труда можно разделить на отдельные составные части, или сегменты. Сегментирование рынка труда – это его разбивка на отдельные группы, характеризующиеся различиями в потребностях и поведении работников и работодателей [1. С. 71], специфика может касаться и институтов рынка труда, инфраструктуры, трудовых отношений.

Изначально понятие сегментации появилось в маркетинге, а уже затем стало активно использоваться в экономике труда. Сегментация рынка труда определяется как процесс разбивки предложения и спроса рабочей силы на группы, выражающие совокупности, которые одинаково реагируют на один и тот же побудительный мотив занятости [2.].

Возникает вопрос – для чего необходимо сегментировать рынки труда, выделять отдельные части? Всё очевидно – при сегментировании происходит разделение совокупного рынка труда на отдельные части, каждая из которых имеет свои особенности, свой «состав» субъектов и элементов, а соответственно, и свои проблемы. Внутри же выделяемых сегментов имеют место быть схожие потребности, модели поведения и реагирования на складывающиеся ситуации, а также схожие требования. Для решение таких проблем и необходима сегментация – разбивка рынка на части для систематизации и нахождения общих решений проблем, существующих на рынках труда. Кроме того, сегментация рынка труда дает возможность подробно рассмотреть каждый сегмента рынка труда, оценить его возможности и угрозы, сильные и слабые стороны и, таким образом, сделать выводы о перспективах его развития, регулирования.

Выделение сегментов возможно по различным признакам.

Итак, начнем с того, что уже классическим стало деление рынка труда на внешний и внутренний. Именно рынок труда, как внешний, так и внутренний (внутрифирменный) является тем «местом», где сталкиваются интересы работников, работодателей и государства, и начинается длительный процесс их согласования и регулирования. Внешний рынок обычно представляют в качестве обмена рабочей силы между различными организациями. Здесь предприятия формируют кадры со стороны. Внутрифирменный рынок труда представляет собой систему институтов, обладающих определенным уровнем устойчивости и формирующихся под воздействием рыночных механизмов регулирования спроса и предложения на рабочую силу и нерыночных механизмов действия административных правил и процедур. [3. С. 107]. Внутренний рынок труда – это гибридная система рыночных и институциональных механизмов взаимодействия между работодателем и работником пространственно локализованная и профессионально однородная, внутри которой назначение цены рабочей силы и ее размещение определяются административными правилами и процедурами [4, С. 163].

Кроме того, традиционным также является пространственная локализация рынков труда. В таком случае рассматривают разделение рынков труда на локальный, региональный и национальный. Локальный рынок труда - начальный, структурный, системообразующий элемент в пространственной иерархии системы рынков труда, который включает в себя расположенную в территориальных границах агломерации или другого компактного поселения совокупность продавцов и покупателей услуг труда. [5. С. 153] Таким образом, локальный рынок труда – это достаточно ограниченная в пространстве система, включающая ограниченный

круг работников и работодателей и связей между ними. Региональный рынок труда - это территориально ограниченное образование более высокого порядка в пространственной иерархии рынков труда, имеющее разветвленную дифференцированную структуру и несколько пространственно локализованных центров, функционирующее с учетом специфики природных условий, сырьевых ресурсов, климата, масштабов, экономически активного населения данной территории, сформировавшегося уровня и структуры занятости, обусловленных специализацией и комплексностью территориальной экономической системы. [5. С. 153] Национальный рынок труда, исходя из названия, соответствует рынку труда в рамках и на территории одного государства. Наиболее распространенная сегментация рынков труда представлена на рис. 1.

В свою очередь, каждый из видов рынка труда может быть структурирован с помощью множества признаков и характеристик. На наш взгляд, наиболее интересным для анализа являются локальные рынки труда. Существует огромное количество признаков, по которым можно характеризовать локальные рынки (рис. 2) Конечно, на рисунке представлены далеко не все признаки, а только наиболее яркие или часто встречающиеся в работах ученых.

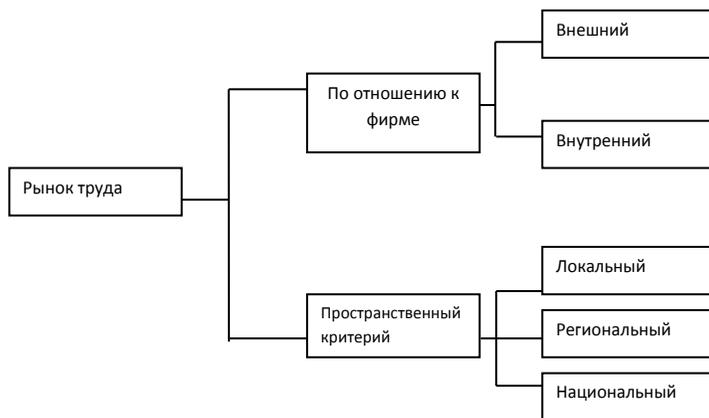


Рис. 1. Варианты сегментации рынков труда

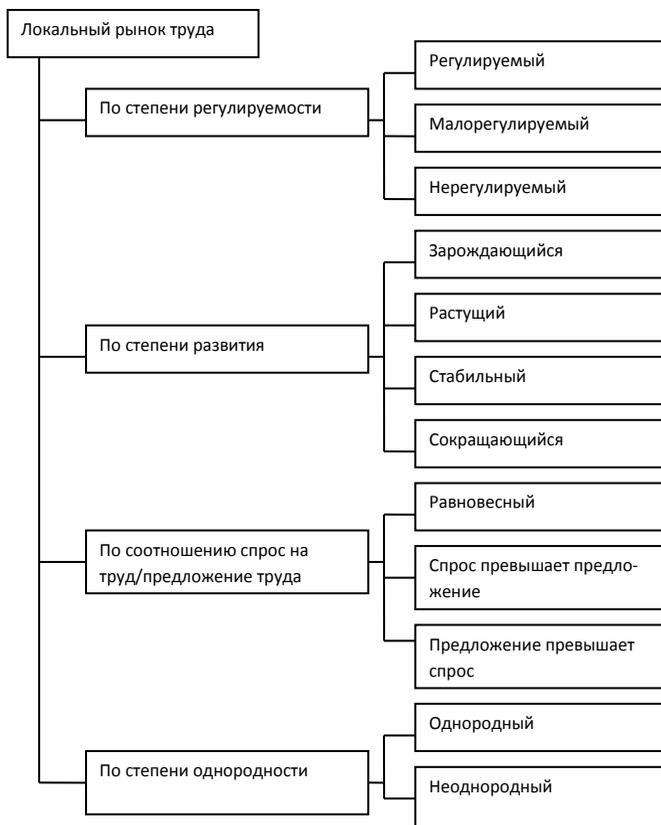


Рис. 2. Структурирование локальных рынков труда

Таким образом, мы рассмотрели сегментацию рынков труда, а также локальные рынки труда по некоторым признакам. Данная сегментация может помочь в изучении особенностей отношений между работниками и работодателями и проанализировать специфику социально-трудовых отношений; особенностей при формировании институтов, разработать комплекс мероприятий, направленных на развитие и регулирование данного, специфического, рынка труда.

*Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ (Корпоративная социальная политика: модельное представление, оценка эффективности), проект № 13-32-01004.*

## ЛИТЕРАТУРА

1. Черных О.В. Рынок труда: сегментирование и система показателей // Вестник Удмуртского университета. Экономика и право. – 2008. - №1. – С. 71-77.
2. Томилов В.В., Семеркова Л.Н. Маркетинг рабочей силы [Электронный ресурс] / Режим доступа: свободный. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m6/index.htm> (дата обращения: 20.11.2014).
3. Калабина Е.Г., Орехова С.В. Влияние локального рынка труда на устойчивость институтов внутрифирменного рынка труда // Философия экономики и экономическая наука. – 2009. - №3. – С. 102-114.
4. Калабина, Е.Г. Методология идентификации внутренних рынков труда экономической организации // Журнал Экономической теории. - 2009. - № 4 - С. 161-174
5. Калабина Е.Г. Внутренний рынок труда: теоретические и эмпирические предпосылки возникновения и идентификации // Вестник УГТУ – УПИ - 2009. - №5. – С. 152-165.

## **Модернизация предпринимательской среды в России как ключевой фактор привлечения иностранного капитала**

*Полуйкова Алина Сергеевна*  
Омский педагогический университет  
[alina\\_poluikowa@mail.ru](mailto:alina_poluikowa@mail.ru)

В современном мире в условиях глобализации, быстрого роста развивающихся стран, конкуренция за иностранные инвестиции становится все более острой проблемой. Неравномерность развития стран, наряду с возможностью вести бизнес за рубежом стали хорошими стимулами для инвесторов вкладывать деньги в производства других государств. Одним из ключевых факторов привлечения инвестиций становится состояние предпринимательской среды в стране, так как наличие благоприятных условий для ведения бизнеса способствует росту конкурентоспособности товаров, компаний и страны в целом.

Рассмотрим основные направления модернизации предпринимательского климата в России, объектом исследования будут выступать организации малого и среднего бизнеса (МСБ).

### **1. Регистрация предприятия.**

Необходимо пересмотреть условия регистрации МСБ в РФ. Сейчас для регистрации предприятия в России требуется 8 процедур, 2,0% капитала от подушевой доход и приблизительно 18 дней (хотя по результатам опроса предпринимателей – от 30 дней) [1]. Здесь может помочь опыт

Гонконга, Новой Зеландии, Канады, где требуется 1 день и от 1 до 3 процедур соответственно.

Эти требования уже являются значительным барьером для выхода на рынок, соответственно для упрощения регистрации необходимо:

- 1) сокращение процедур и сроков открытия бизнеса;
- 2) переход на электронные способы регистрации фирмы;
- 3) компьютеризацию процедуры получения регистрационного номера;
- 4) введение повсеместного использования электронной подписи;
- 5) предоставление возможности электронной оплаты налогов при регистрации предприятия;
- 6) возможность получения официального документа о регистрации также электронным способом.

## **2. Система кредитования.**

Необходимо пересмотреть сами принципы системы кредитования в РФ, поскольку одним из ключевых факторов, тормозящих предпринимательскую деятельность в стране, является именно несовершенство системы кредитования. По данному показателю Россия занимает 104 место из 185 стран [2]. Основными проблемами кредитной системы в России со стороны банков, являются непрозрачность малого бизнеса, недостаточная экономическая и юридическая грамотность большинства российских малых предпринимателей, отсутствие у малых предприятий ликвидных залогов и отсутствие реальной масштабной государственной поддержки малого бизнеса, высокие риски невозврата кредитов, нежелание банков участвовать в заведомо рисковом кредитовании. Предприниматели же выдвигают следующие проблемы российской системы кредитования: высокая стоимость кредитов, слишком жесткие условия их получения, долгие сроки, практически невозможность получения кредита для открытия бизнеса «с нуля», и вновь недостаточная поддержка государства. К примеру, в США на поддержку малого бизнеса государством было выделено 30 миллиардов долларов, что способствовало снижению процентных годовых ставок до 4-6% вместо обычных годовых 8-15% [3]. В США льготный кредит для малого бизнеса составляет 9% годовых. Во Франции для кредитования малых предприятий существует специальный фонд объемом €2 млрд. В Германии во время кризиса выросло число микрокредитов (до €25 тыс.), кстати, выдаются они под невиданные на постсоветском пространстве под 4—6% годовых. В России же процентная ставка составляет 15-18% [3].

Таким образом эффективными мерами по улучшению условий кредитования могут стать:

1) формирование специальной реальной статьи расходов государств на поддержку малого бизнеса при образовании специального фонда финансирования (опыт США);

2) упрощение процедуры выдачи кредита, а именно запрашиваемых документов и сроков рассмотрения заявки (опыт Албании, Нидерландов);

3) введение льготного режима кредитования для малого и среднего бизнеса под низкий процент до 4-5% годовых (опыт Германии);

4) государственная поддержка банков от риска невыплат по кредитам.

### **3. Налогообложение.**

Следующая важнейшая проблема – проблема налогообложения и налоговых льгот. Необходимо пересмотреть систему налоговых ставок для МСБ РФ. По этому параметру Россия занимает 64 место, что довольно неплохо. Однако имеются свои недостатки. Во-первых, на оформление выплаты тратится в среднем 177 часов в год, что в 16 раз превышает показатели Гонконга, к примеру [2]. Во-вторых, суммарная доля налогов предпринимателя, по подсчетам экспертов doingbusiness составила 54,5%, где налог на прибыль составляет 20%, в ОАЭ, к примеру, суммарный налог около 15%. В-третьих, необходимо пересмотреть политику страховых взносов для ИП. Нельзя не упомянуть недавнюю пенсионную реформу, в результате которой страховые взносы выросли до 30%, что привело к закрытию 300 тысяч ИП в стране. В-четвертых, в недостаточной степени развита система налоговых льгот. Например, в Германии первые два года существования малое предприятие освобождается от всех выплат, а в Испании – на 5 лет [4]. Во Франции созданные малые предприятия на 2 года освобождаются от налога на акционерные общества и от местных налогов, снижаются другие налоги, для предпринимателей, работающих в депрессивных зонах отменены выплаты в фонды социального обеспечения, иногда им даже выплачиваются подъемные.

Учитывая все вышесказанное, можно обозначить следующие направления реформирования налоговой системы России:

1) Уменьшение времени, затраченного на выплаты налогов;

2) Сокращение размера суммарного налога;

3) Изменение политики страховых взносов для ИП (сокращение взносов, их ликвидация для начинающих бизнесменов на первые 2-3 года);

4) Развитие системы налоговых поощрений экологически или социально ориентированным направлениям бизнеса.

### **4. Получение разрешения на строительство.**

Следующим фактором, снижающим наш рейтинг по созданию условий для ведения успешной предпринимательской деятельности является получение разрешения на строительство. В рейтинге doingbusiness Россия

вошла в десятку худших стран [2]. Для получения разрешения на строительство бизнесмену потребуется ждать 344 дня, то есть почти год, уплатить 192% от среднедушевого дохода населения и пройти через 42 процедуры. А учитывая бюрократию и коррупцию, можно уверенностью заявить о том, что данный процесс растянется еще на более долгий период. В этом случае следует принять следующие меры:

1) сокращение количества процедур, которые необходимо пройти для получения разрешения на строительство определенного коммерческого объекта (по примеру Нидерландов);

2) введение возможности электронной подачи документов (по примеру Нидерландов);

3) Введение системы страхования от рисков (по примеру Китая, Гватемалы);

4) Снижение стоимости получения разрешения на строительство (по примеру Китая, Гватемалы).

#### **5. Подключение к системе энергоснабжения**

Процесс подключения к системе электроснабжения является еще более проблематичным, чем ситуация со строительством: России досталось предпоследнее место в рейтинге. Причиной такого низкого уровня являются такие показатели данного процесса, как 281 день, 12 процедур и 157.7% среднедушевого дохода населения [4]. Примечательно, что в результате опроса предпринимателей, было выявлено, что за последние пять лет произошло снижение эффективности работы энергосетей: лишь треть предпринимателей оценили ее положительно. Меры реформирования здесь аналогичны мерам, предложенным для улучшения ситуации с получением разрешения на строительство:

1) сокращение количества процедур, которые необходимо пройти для получения подобного разрешения;

2) возможность электронной подачи документов (по примеру Нидерландов);

3) снижение стоимости получения подобного разрешения.

#### **6. Доступность земли / недвижимости**

Если обратиться к данным опроса РСПП, то другим фактором, тормозящим предпринимательскую инициативу, стала недоступность земли и недвижимости в стране: 50% опрошенных заявили об ухудшении ситуации за последние пять лет. Это проявляется, прежде всего, в завышенной стоимости на недвижимость в центральных регионах, недостаточно эффективной государственной политике по обеспечению доступного жилья. Доклад о глобальной конкурентоспособности отмечает также трудности с приобретением и покупкой земли, когда процесс может длиться больше

года [5]. Необходимо принять меры по облегчению доступа к объектам недвижимости. Среди основных можно предложить следующие:

1) Сокращение по времени процесса приобретения / покупки жилья посредством уменьшения необходимой документации и возможности ее электронной передачи;

2) Осуществление государственной программы по доступному жилью не только для жилого фонда, но также для операций по приобретению / аренде недвижимости в коммерческих целях.

### **7. Защита инвесторов**

Проблема защиты иностранных инвесторов является существенным препятствием на пути к созданию благоприятного инвестиционного климата страны. Необходим пересмотр и последующая коррекция требований, предъявляемых к инвесторам-нерезидентам. Анализ зарубежного опыта позволил сформулировать следующие рекомендации:

1) ввести подробной документально зафиксированной регламентации обязанностей директоров и их ответственности за возможные нарушения (используя опыт Кореи);

2) перевести в разряд обязательных требований предоставление всех данных по сделкам совету директоров (используя опыт Лесото);

3) ввести возможность расторжения договора держателями акций в ситуации «столкновения интересов», когда они полагают, что данная сделка наносит вред компании (используя опыт Молдовы);

4) установить, что сделки с ассоциированными предприятиями (дочерними предприятиями, директорами предприятий и их родственниками) могут проводить только незаинтересованные лично держатели акций (используя опыт Косово).

### **8. Обеспечение исполнения контрактов**

Данный вопрос является одним из ключевых при ведении бизнеса. В случае возникновения коммерческого разбирательства, российским предпринимателям понадобится 27 процедур, 360 дней, 21,2% от среднедушевого дохода составит стоимость иска [5]. Необходимо реформировать коммерческое и судебное разбирательство РФ для создания более благоприятного предпринимательского климата в стране и повышения безопасности иностранных инвесторов. Это может быть достигнуто при осуществлении следующих шагов:

1) Сокращение процедур процесса коммерческого разбирательства (по примеру Люксембурга);

2) сокращение затрат на судебное разбирательство (по примеру Сербии);

3) введение электронной системы регистрации документов как по иску, так и в случае отправки повестки в суд (по примеру Саудовской Аравии);

4) увеличение числа судебных приставов в коммерческих судах (по примеру Польши, Сербии).

#### **9. Разрешения неплатежеспособности предприятия.**

В России скорость разрешения неплатежеспособности предприятия составляет чуть больше одного дня и стоимость восстановления предприятия – около 9% от стоимости предприятия, в то время как в Норвегии, Сингапуре – 1% [5]. В целом, это неплохой показатель. Тем не менее, опираясь на опыт некоторых зарубежных стран, сформулируем, какие меры позволят эту ситуацию еще улучшить:

1) упрощение процедуры восстановления состояния платежеспособности предприятия, вводя ограничение сроков для первой встречи кредиторов, (опыт Грузии);

2) сокращение сроков принятия решений по кредитованию предприятия (опыт Грузии);

3) введение онлайн информирования о всех решениях судов по решению платежеспособности предприятия (опыт Сербии, Литвы).

#### **10. Транспортная инфраструктура.**

Инфраструктура России, в частности низкое качество автомобильных дорог и железных дорог, отрицательно влияет на предпринимательство в стране. Учитывая размеры нашей территории, предпринимателям просто необходимо быстро и максимально дешево осуществлять транспортировку ресурсов для производства или конечной продукции для потребления. Около 43% предпринимателей говорят пока о том, что ситуация в стране с автомобильными и железнодорожными дорогами очень далека от идеала [1]. Отставания в развитии автомобильных дорог от потребностей экономики приводит к существенным потерям, которые достигают 6% ВВП Российской Федерации [6]. Проблемы транспортной инфраструктуры связаны в первую очередь с недостаточным развитием дорожной сети и ее неудовлетворительным техническим состоянием, с отсутствием подъездов с твердым покрытием к сельским населенным пунктам, с ДТП на дорогах, с последствиями от вредного воздействия автомобилей на окружающую среду. Улучшение инфраструктуры подразумевает следующее:

1) проведение полного комплекса по модернизации, ремонту и содержанию дорог;

2) развитие системы скоростных автомагистралей для обеспечения международных и межрегиональных связей (опыт США);

3) обеспечение муниципальных и региональных дорог, дорог с твердым покрытием для подъезда, в том числе к пунктам сельской местности.

Таблица 1  
Экономические результаты внедрения системы скоростных автомагистралей в США за период с 1957–1996 гг.[6]

Показатель	1957-1996 гг. трлн. долларов
Снижение цен на товары	1,0
Выгоды пользователей системы Interstate (эксплуатационные затраты, экономия времени)	0,7-1,1
Снижение уровня аварийности	0,4
Итого	2,1-2,5

Таким образом, основными направлениями модернизации предпринимательской среды в России являются регистрация предприятия, система кредитования, налогообложение, процесс получения разрешения на строительство и подключения к системе электроснабжения, доступность земли / недвижимости, меры по защите инвесторов и обеспечению исполнения контрактов, процесс разрешения неплатежеспособности предприятия, а также транспортная инфраструктура. В случае принятия вышеперечисленных мер, направленных на реформирование предпринимательской среды в России, в результате создания благоприятного инвестиционного климата в стране следует ожидать значительный приток иностранного капитала.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» [Электронный ресурс] – [www.opora.ru](http://www.opora.ru)(дата обращения 21.09.2014)
2. Деловая среда. <http://dasreda.ru/> 47. Проект Всемирного Банка – «Doingbusiness» [Электронный ресурс] – [doingbusiness.org](http://doingbusiness.org) (дата обращения 20.09.2014)
3. Борисов С.Р. GR в современной России: особенности продвижения интересов среднего и малого бизнеса// В кн.: Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия. – М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2011. С. 53-61
4. Global Competitiveness Report 2011-2012, Geneva, World Economic Forum [Электронный ресурс] <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>(дата обращения 21.09.2014)
5. 2012 Investment Climate Statement - Russia - US Department of State [Электронный ресурс] <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2012/191223.htm>(дата обращения 23.08.2014)
6. Воронцова С.Д. Приоритетные направления развития автомобильных дорог в Российской Федерации [Электронный ресурс] <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2912>(дата обращения 27.09.2014)

## Рынок ИТ-услуг: понятие и специфика

*Полухина Оксана Андреевна*

Восточно-Сибирский государственный университет  
технологий и управления

Экономический рост, увеличение уровня жизни населения, стабильность политической в последние года позволили бурно развиваться сектора ИТ-услуг. Возрастающая конкуренция в финансовом секторе телекоммуникаций, розничной торговли, а также реализация государственных социальных проектов обозначает необходимость в снижении издержек производства, стимулирует оптимизацию бизнес-процессов на базе информационных технологий. Это требует развития услуг ИТ-консалтинга, системной интеграции, услуг по внедрению и поддержке ИТ-решений, обучению и т.д.

Рынок ИТ-услуг существует в единстве с рынком информационных технологий и является одним из его видов, развивающейся согласно общим законам рыночной экономики. Вместе с тем рынок ИТ-услуг имеет ряд специфических особенностей, отличных от рынка услуг.

Отсутствие динамичности рыночных процессов. Если для других видов услуг характерна высокая динамичность, вызванная сезонными колебаниями спроса (например, спрос на транспортные услуги железной дороги увеличивается в период отпусков и праздничные дни, спрос на все виды развлечений повышается ближе к концу недели, спрос на услуги травмпунктов и скорой помощи увеличивается в субботу ночью и т.д.), то для ИТ-услуг такой динамичности не наблюдается, а сезонность проявляется только к концу года, когда необходимо освоить выделенные бюджетные средства.

Высокая скорость оборота капитала, свойственная для сферы услуг, не характерна для рынка ИТ-услуг, так как разработка и внедрение информационных систем требует гораздо большего времени, чем, например, оказания парикмахерских услуг, услуг здравоохранения и других.

Персонализация и индивидуализация спроса на ИТ-услуги вызывает появление новых и усовершенствованных ИТ-услуг, с одной стороны, с другой стороны, самое предложение также предоставляет новые услуги (например, облачные технологии).

Такая особенность услуг как личный контакт потребителя и производителя не всегда присущ ИТ-услугам, например, часть услуг можно оказывать дистанционно, не прибегая к личному контакту с конечным пользователем.

Если рынок услуг имеет четкие территориальные границы, то границы рынка ИТ-услуг достаточно трудно очертить. Он локализован не в рамках территориальных образований как рынок услуг. Исходя из того, что ИТ-услуги могут быть оказаны дистанционно, рынок ИТ-услуг не имеет четких географических границ. И сами границы рынка ИТ-услуг определяются его спросом. Причем, как правило, это регионы с высоким уровнем информатизации, а также граничащие регионы.

Поэтому целесообразно дать определение понятию «локальный рынок». По определению А. Олейник, локальный рынок – это рынок, ограниченный территорией или определенным кругом агентов, совершающих локализованные транзакции. [1]. А.Н. Демьяненко определяет рынок как внутрорегиональный, на котором происходит интенсивное и непосредственное взаимодействие агентов рынка [2].

С.Н. Булыга, локальный рынок вся территория городской агломерации или ее часть, в пределах которой локализовано предоставление и потребление услуг инфраструктуры обслуживания населения. [3]

В данной диссертационной работе, под локальным рынком ИТ-услуг будем понимать рынок, ограниченный определенным кругом агентов, совершающих транзакции по купле-продаже ИТ-услуг.

Локальный рынок ИТ-услуг характеризуются такими признаками как:

- интенсивным и непосредственным взаимодействием локальных агентов рынка (спрос направлен на покупку ИТ-решений в более развитых регионах, даже не граничащие с ними);

- единым пространством, которое задается географическими, экономическими и информационными границами;

- зоной ценового влияния (спрос ориентирован на тот ценовой диапазон, который потребитель может себе позволить, то есть потребители будут пользоваться ИТ-услугами, укладывающиеся в их бюджет). [2, 4, 5].

ИТ-услуги пользуются спросом у большего числа потребителей. Для сегментации потребителей используем отраслевой критерий. Наиболее привлекательные сегменты рынка: компании финансового сектора, банки, страховые компании, государственные организации и учреждения, предприятия сегмента ИКТ, Internet-компании, нефтегазовые концерны, предприятия энергетики и транспорта, предприятия торговли.

Роль рынка ИТ-услуг определяется его функциями: социальная, функция безопасности, стимулирующая, контролирующая, посредническая.

Под социальной функцией рынка ИТ-услуг понимается в помощи обеспечения граждан в доступности социальных услуг по средством

внедрения информационно-коммуникационных технологий в социальные сферы (запуск сайта госуслуги.рф, организация электронной записи в медицинские учреждения и другие). Также социальная функция рынка ИТ-услуг определяется и в обучении населения ИТ-грамотности (такой вид ИТ-услуг как ИТ-обучение).

Функция безопасности связана в обеспечении именно информационной безопасности предприятий от несанкционированного доступа к данным. Функцию безопасности обеспечивают такие сегменты рынка ИТ-услуг как ИТ-аутсорсинг, сетевая и системная интеграция. Кроме того, поставщики обязаны при предоставлении ИТ-услуг в области информационной безопасности соблюдать положения законодательных актов, например, «Об электронной торговле», «Об информации, информатизации и защите информации», «Об участии в международном информационном обмене» и другие.

Посредническая функция — рынок ИТ-услуг выступает посредником между производителем информационно-коммуникационных технологий и потребителем (ИТ-аутсорсинг, ИТ-обучение и другие). Не всегда предприятию известны и доступны новые информационные технологии (и финансово, и наличием ИТ-специалистов), разработанные производителями и, именно, поставщики ИТ-услуг информируют и внедряют ИТ-новинки потребителям. Отсюда и еще одна функция рынка ИТ-услуг – информационная.

Стимулирующая - рынок ИТ-услуг стимулирует внедрение в производство и в организацию деятельности предприятий достижений рынка информационно-коммуникационных технологий (посредническая функция), что ведет к снижению затрат на производство продукции и управления, и как следствие возможное повышение качества выпускаемой продукции, оказываемых услуг, принятие эффективных управленческих решений.

Контролирующая функция связана и с посреднической с посреднической функцией и с функцией безопасности. Например, это связано с предоставлением финансовой и налоговой отчетности в органы государственной власти по средствам информационно-коммуникационных технологий.

Таким образом, роль рынка ИТ-услуг в социально-экономической системе значительна от обеспечения безопасного доступа и открытости информации как гражданам, так и юридическим лицам, до стимулирования развития производства и качества принимаемых решений. То есть развитие рынка ИТ-услуг способствует и увеличению уровня жизни населения, и открытию новых производственных возможностей предприятий.

Традиционно, потенциал рынка – абсолютное или относительное количество услуг, которое может быть потреблено тем или иным сегментом рынка за определенное время при условии вовлечения в экономический оборот всех имеющихся ресурсов. В диссертационной работе, под потенциалом будем понимать желание и экономическую возможность приобрести ИТ-услуги всеми субъектами национальной экономики в ближайшей перспективе.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Олейник А. Модель сетевого капитализма // Вопросы экономики - 2003. - № 8. - С. 132 - 149.
2. Демьяненко А.Н. Территориальная организация хозяйства на Дальнем Востоке России. - Владивосток: Дальнаука, 2003. - 284 с.
3. Булыга С.Н. Концептуальный анализ локального рыночного пространства [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [eprints.kname.edu.ua/420/1/421-425\\_Тихонова.pdf](http://eprints.kname.edu.ua/420/1/421-425_Тихонова.pdf).
4. Смагин В.П. Начала современного естествознания. Тезаурус. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. - 336 с.
5. Ореховский П. Неэквивалентный обмен и свойства пространства в экономической теории // Вопросы экономики - 2010. - № 3. - С. 90-112.

## **Анализ изобретательской активности в Омской области**

*Пузина Наталья Викторовна*

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского  
[vock20@rambler.ru](mailto:vock20@rambler.ru)

Патентный рынок Российской Федерации по данным Роспатента развивается достаточно стабильно. За последние 10 лет объем поступлений от уплаты государственных, патентных пошлин увеличился в шесть раз. В Омской области распределение заявок на изобретения, поданных российскими заявителями в 2000 – 2014 годах представлены в Таблице 1.

В целом, количество заявок на изобретения ежегодно находится в диапазоне от 220 до 260 единиц. Динамика изменения количества заявок достаточно нестабильна: при росте в 2001 году наблюдается снижение в 2002 – 2003 годах, рост 2004 года переходит в падение в 2005 – 2007 годах, в 2008 году отмечается всплеск изобретательской активности, в 2009 году – опять падение, в 2010 году – снова заметное увеличение количества заявок, но в 2011 – 2013 годах показатель падает до уровня 2002 года. Анализ заявок на изобретения в разрезе субъектов (заявителей) свиде-

тельствует, что от физических лиц ежегодно поступает 50-80 заявок, от юридических лиц – 130-190 заявок соответственно. Вместе с тем, доля омских заявок на изобретения из общего числа заявок по Сибирскому федеральному округу остается сравнительно низкой. Так, в 2013 году она составляла 9,3%; максимальное значение отмечено в 2004 году (11%). В сравнении с регионами СФО Омская область в 2003 году уступала практически всем регионам, кроме Алтайского края, Республики Бурятия, Республики Тывы, Республики Хакасии и Читинской области. В 2013 году ситуация не изменилась.

Таблица 1

**Поданные заявки на изобретения в 2000 – 2014 годах в Омской области, ед. [1]**

	Заявки на изобретения			В % от заявок СФО
	Всего	от юр. лиц	от физ. лиц	
<b>2000</b>	187	132	55	8,2%
<b>2001</b>	236	154	82	9,4%
<b>2002</b>	225	162	63	10,1%
<b>2003</b>	222	168	54	9,3%
<b>2004</b>	254	189	65	11,0%
<b>2005</b>	247	180	67	10,4%
<b>2006</b>	234	174	60	9,3%
<b>2007</b>	229	155	74	8,8%
<b>2008</b>	262	184	78	9,9%
<b>2009</b>	225	164	61	9,3%
<b>2010</b>	255	190	65	10,6%
<b>2011</b>	242	181	61	10,1%
<b>2012</b>	237	184	53	9,6%
<b>2013</b>	220	159	61	9,3%

Частное снижение в 2013 году активности омских изобретателей сопровождалось общим уменьшением количества выдаваемых патентов на изобретения в целом по регионам Российской Федерации.

На выдачу патента Российской Федерации на полезную модель в 2013 году в Омской области было подано от российских заявителей 176 заявок (на 6,7% больше, чем в 2012 году), в том числе от юридических лиц – 132 заявки, от физических лиц – 44 заявки. Общая доля омских заявок на полезную модель в объеме заявок СФО составляла 15,9%. В Сибирском федеральном округе также зафиксировано увеличение заявок, поданных в Роспатент на выдачу патента на полезную модель в 2013 году, на 0,18%. В целом во всех федеральных округах наблюдалось увеличение количества патентов на полезную модель.

Такие объекты, как изобретения и полезные модели, в основном характеризуют уровень технологического потенциала конструкторских разработок и определяют их конкурентоспособность на рынке. В связи с этим Роспатент рассчитывает коэффициент изобретательской активности. Этот коэффициент показывает количество поданных заявок на выдачу патентов на изобретение и полезную модель на 10000 человек населения.

Коэффициент рассчитывается и по России в целом, и в разрезе федеральных округов. Так, в Сибирском федеральном округе в 2013 году данный коэффициент составил 1,8 (в 2012 году – 1,86; в 2011 году – 1,78). Среднероссийское значение коэффициента в 2013 году составило 2,39. Общая тенденция такова, что с 2006 года выше среднероссийского уровня изобретательской активности стабильно находится только Центральный федеральный округ, а с 2011 года и Приволжский федеральный округ.

Рассчитав коэффициент изобретательской активности для Омской области можно отметить, что в 2013 году данный коэффициент составил 2,0 (наименьшее значение показателя за последние 4 года). Максимальную изобретательскую активность Омская область показала в 2010 году, когда значение коэффициента составляло 2,25. Для сравнения Омской области с регионами СФО необходимо отметить, что Омская область отнесена ко второй группе регионов по значению данного показателя. К первой группе регионов отнесены Томская область (значение показателя 5,36) и Новосибирская область (3,0). К третьей группе регионов отнесены Алтайский край (1,31), Красноярский край (1,89) и Иркутская область (1,34). В остальных регионах СФО изобретательская активность критически низкая.

На выдачу патента Российской Федерации на промышленный образец было подано в Омской области в 2013 году 13 заявок, что составляет 10,1% от заявок по регионам СФО. По ним было зарегистрировано только 7 патентов. Общероссийская тенденция: заявки, подаваемые на выдачу патента на промышленные образцы среди общего количества заявок на объекты промышленной собственности остаются незначительными и не оказывающими влияние.

На регистрацию товарного знака и знака обслуживания Российской Федерации в 2013 году в Омской области было подано 233 заявки (10,1% от количества заявок по СФО) (Рис. 1). Динамика изменения показателя, представленного на Рис. 1, соответствует общей динамике подачи заявок на регистрацию товарного знака и знака обслуживания в Сибирском федеральном округе. В сравнении с регионами СФО из входящих в состав

округа 12 регионов изобретательскую активность определяют в основном Новосибирская область, Томская область. В таких регионах как, Республика Тыва, Республика Хакасия и Республика Алтай работа в области охраны промышленной собственности отсутствует.

В целом, в 2013 году в Омской области было использовано 263 результата интеллектуальной деятельности, из них:

- 101 изобретение;
- 92 полезные модели;
- 52 промышленных образца;
- 16 баз данных;
- 2 программы для ЭВМ [2].

В общей численности результатов использования интеллектуальной деятельности по регионам СФО в 2013 году Омская область занимает 4 место или 11,1%, опережая Новосибирскую область и Томскую область. Это свидетельствует о том, что несмотря на невысокую изобретательскую активность в Омской области, патенты омских авторов находят реальное использование на практике. Другими словами, объекты интеллектуальной собственности патентуются преимущественно для практического применения в отличие от ближайших регионов, где патенты скорее регистрируются как результат научно-исследовательских работ, остающихся во многом теоретическими разработками.

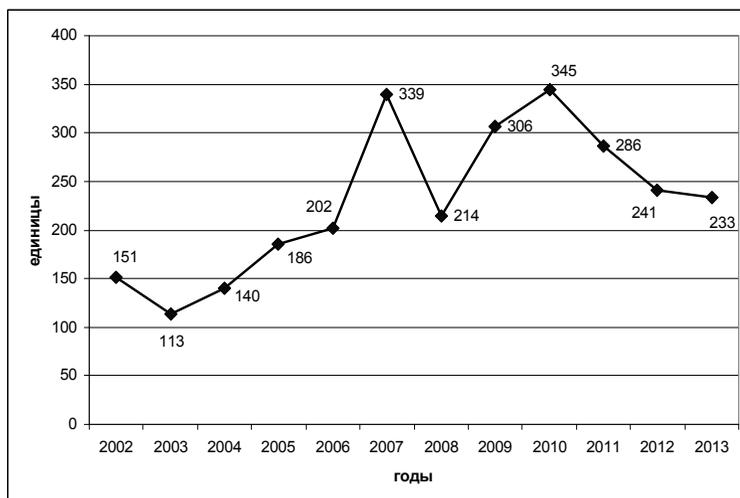


Рис. 1. Динамика количества заявок, поданных на регистрацию товарного знака и знака обслуживания РФ в Омской области [1]

По видам экономической деятельности в разрезе регионов на сайте Роспатента информации не представлено. Вместе с тем, можно посмотреть на структуру использования результатов интеллектуальной деятельности по видам экономической деятельности в целом по России. Львиную долю занимает деятельность «Научные исследования и разработки» (33,5%), далее следуют «Образование» (8,6%), «Производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств» (6,2%), «Производство изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов» (5,6%), «Добыча сырой нефти и природного газа; предоставление услуг в этих областях» (4,8%), «Металлургическое производство» (3,9%), «Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов» (2,6%), «Производство электрических машин и оборудования» (2,5%), «Производство аппаратуры для радио, телевидения и связи» (2,4%), «Химическое производство» (2,3%) и другие.

Роспатент активно создает Центры поддержки технологий и инноваций. К числу функций данных центров относятся:

- доступ к полнотекстовым патентным базам данных;
- проведение всех видов патентного поиска;
- консультационные услуги, подача электронных заявок;
- патентные исследования;
- помощь в лицензировании;
- другие [2].

В Омской области такой центр создан на базе ФГБОУ ВПО «Омский государственный технический университет» как опорной организации. Среди организаций, которым предоставлен бесплатный доступ к полнотекстовым базам данных описаний отечественных изобретений, в Омской области можно выделить ФГБОУ ВПО «Омский государственный технический университет» и Омский научный центр СО РАН. Библиотекой, комплекующей официальную информацию по патентным базам данным, является Омская государственная областная научная библиотека им. А.С. Пушкина.

Вместе с тем, по итогам 2013 года Роспатент участвовал в организации и проведении конференций, семинаров, круглых столов в регионах России, однако Омская область в число указанных регионов не вошла.

В число 100 лучших изобретений России в 2007-2013 годах омские изобретения отмечены только в 2010 году (Система топливопитания воздушно-реактивного двигателя), (Способ получения специфического иммуномодулятора).

Среди основных патентополучателей в основном можно выделить крупные ВУЗы города Омска, также ОАО «Омский научно-

исследовательский институт приборостроения», ОАО «Центральное конструкторское бюро автоматики», ОАО «Омское машиностроительное конструкторское бюро», ФГУП «Научно-производственное предприятие «Прогресс», ООО «Конструкторское бюро «Технология» и другие. Представителем физических лиц Омской области для переписки с Роспатентом в большинстве случаев выступает ООО «Патентное агентство».

Таким образом, Омская область показывает в целом положительную динамику изобретательской активности, что выражается в количестве зарегистрированных патентов на изобретения, полезные модели, промышленные образцы. В области регистрации товарных знаков и знаков обслуживания динамика также положительная. Вместе с тем, Омская область не является лидером в области изобретательства среди регионов Сибирского федерального округа. Большая часть патентов приходится на объекты интеллектуальной собственности, созданные в рамках научных направлений высших учебных заведений Омской области. Региональной особенностью патентного рынка является то, что патенты омских авторов находят практическое применение, а значит патентный рынок активен.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Годовые отчеты Роспатента [Электронный ресурс]: Роспатент. URL: <http://www.rupto.ru/about/reports>
2. Официальный сайт ФГБУ Федеральный институт промышленной собственности [Электронный ресурс]. URL: [http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content\\_ru/ru/](http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru/)

## **Франчайзинг как развивающийся вид бизнеса**

*Разумова Анастасия Николаевна, Яковлева Наталья Федоровна*  
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал)  
[nastya.razumova@gmail.com](mailto:nastya.razumova@gmail.com)

С развитием экономики, появляются и новые экономические проблемы, для решения которых РФ нужны новые экономические механизмы, и один из самых известных это франчайзинг, который является самым быстрым способом обучения предпринимателей для ведения прибыльного бизнеса. Сейчас франчайзинговые услуги очень распространены и, зачастую, мы даже сами не знаем, что заведения, в которых мы пьем кофе, фирмы, которые предоставляют нам услуги, магазины, где мы приобретаем разные товары в любимом городе – это все франчайзинг. Суммируя все это, становится понятным актуальность франчайзинга в наши дни.

В ходе данной статьи будет освещена система покупки франшизы, определена окупаемость для франчайзи и, затронут вопрос о том, для кого данный вид бизнеса является наиболее привлекательным.

В переводе с французского, откуда и пошло это слово, франчайзинг означает «привилегия» или «льгота». В общем смысле, франчайзинг – это «аренда» товарного знака или коммерческого обозначения [2].

Франчайзинг – способ организации бизнес-отношений между независимыми компаниями и/или физическими лицами, в рамках которой одна из сторон (франчайзи) получает от другой (франчайзера) официальное разрешение на использование знака обслуживания, фирменного стиля, деловой репутации, ноу-хау и готовой бизнес-модели за определенную плату – роялти [4].

Однако, несмотря на широкое распространение франчайзинга, единой нормативной базы не существует, и вследствие чего, при рассмотрении споров между сторонами, трудно не столкнуться с правовыми противоречиями. Что касается РФ, то термин «франчайзинг» встречается только один раз, в 54 главе Гражданского кодекса РФ, где утверждается, что «коммерческая концессия» является синонимом «франчайзинга».

Сторонами, заключающими договор коммерческой концессии могут быть зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей граждане, а также коммерческие организации.

Однако, нужно отметить, что франчайзинг – понятие настолько широкое, что все аспекты отношений, посредством которых осуществляется данная деятельность вменяются в понятие коммерческой концессии. В рамках отношений стороны вынуждены применять алгоритмы договоров на поставку товаров, агентских договоров, договоров купли-продажи, кредитования и так далее. К большому числу случаев применителен закон «Об авторском праве и смежных правах».

Хотя, на данный момент франчайзинг по официальным данным является одной из самых распространенных моделей бизнеса в 70 странах мира, включая и Россию, но многих предпринимателей все еще смущает данный тип ведения бизнеса, возможно, это происходит из-за отсутствия единой методологии.

Для начала посмотрим, как происходит покупка франшизы и за что ответственны стороны договора

Франчайзер должен установить все выплаты, связанные с франчайзинговой системой. Это включает первоначальный взнос, регулярно оцениваемый сервисный взнос за использования товарного знака, выплаты в рекламный фонд и другие взносы за предлагаемые франчайзором дополнительные услуги. Все детали оговариваются во франчайзинговом

договоре. И также он отвечает за контроль качества. Чтобы успешно сделать это, ему требуется система контроля качества, которая должна быть одинаковой для всех действующих франчайзи в системе. Этот контроль качества обеспечивает метод для оценки работы франчайзи. Кроме того, франчайзер обязан оказывать постоянную поддержку и заключать договоры об эксклюзивных поставках.

Что касается франчайзи, то он обязан оплатить первичный и сервисный взнос в указанные сроки, другие выплаты, о которых должно быть указано в договоре и в его обязанности также входит использование торговой марки.

Если говорить о статистике, то согласно рейтингу «Топ-100 франшиз России» за 2012-2014 годы, которая опубликована на деловом портале-БиБосс.ру, можно сделать вывод о том, что розничная торговля – является безусловным лидером на рынке франшиз, на втором месте – открытие точек общепита и завершает тройку лидеров – «детские» франшизы (различные центры развития, магазины игрушек) [3].



Рис. 1. Рейтинг франшиз

Приступим к рассмотрению финансовой стороны франчайзинга на примере сети чайных магазинов «Унция».

Для того, чтобы приобрести франшизу «Унция» должны быть выполнены некоторые условия, а именно:

- Расположение магазина в центре города;
- Отдельное помещение;
- Первый этаж;
- Большие витрины;
- Проходимость от 20 человек в минуту по стороне расположения магазина;
- Площадь помещения от 8 до 35 м<sup>2</sup>;
- Стоимость аренды не более 10000 рублей [1].

Кроме того, оформление магазина должно быть строго в соответствии с рекомендациями фирмы. Макеты наружной рекламы (вывесок), консоли предоставляются. Мебель в магазине должна быть выполнена по чертежам франчайзера. Все магазины под брендом «Унция» выполнены в одном стиле: английская аптека 19 века и все магазины данной сети должны быть выполнены не отходя от данного стиля. Чай в них продается не в граммах, а в унциях. Цены на чай в магазинах указываются именно за 1 унцию.

Итак, получаем, что необходимые инвестиции – около 1800000

Если проходимость в сторону магазина должна составлять по договору около 20 человек в минуту, а часы работы с 10.00-20.00, то за день из 12000 зайдут в магазин около 12 человек, из которых покупку совершат около 5, со средней ценой в чеке – 400 рублей, то приблизительный срок окупаемости будет составлять 30 месяцев. Однако не стоит забывать, что в настоящее время, чай нередко становится подарком на разные мероприятия, а значит во время нового года, 8 марта и других праздников, покупку совершат большее количество людей и на большую сумму, тем самым сократив срок окупаемости приблизительно до 22-25 месяцев.

При покупке данной франшизы, персонал должен пройти обучение и стажировку по специальной программе, которая едина для всех. Это делается для того, чтобы в любом городе не только интерьер был узнаваем, но и персонал работал в одном направлении.

По Договору коммерческой концессии покупка франшизы составляет 5000 евро и после его уплаты должно передаваться право использовать комплекс исключительных прав в предпринимательской деятельности. Права эти принадлежали Правообладателю и составляют:

- Фирменное коммерческое обозначение «Унция»;
- 4 зарегистрированных товарных знака;
- Право на использование информации и коммерческого опыта Правообладателя;
- Право на использование технологии продажи чая [1].

Комплекс исключительных прав Правопреемник должен был применять на территории города, о котором договорено. В Договоре прописываются обязанности сторон. В частности, Пользователь должен был выплачивать Правообладателю роялти 3% от оборота, на основании отчетов, которые отправляются в «Унцию» ежемесячно, при наших расчетах оборот составляет около 100000 в месяц, значит 30000 нужно посылать правообладателю каждый месяц.

Весь развесной товар (чай, кофе, сладости) нужно покупать только у Правообладателя.

Также в Договоре оговаривается порядок расчетов, ответственность сторон, форс-мажорные обстоятельства, прочие условия. Разногласия между сторонами могут рассматриваться в Арбитражном суде Санкт-Петербурга. Правообладатель оставляет за собой право прекращения Договора в одностороннем порядке.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для франчайзи, данный вид привлекателен тем, что марка уже известна в других городах, а значит можно сэкономить на рекламе, и если Вы начинающий предприниматель, то данный бизнес удобен, так как никакую «бумажную» работу делать не нужно, а также, не стоит задумываться, как лучше оборудовать помещение, чтобы оно было привлекательным для клиентов, тем более вы можете также просмотреть историю уже существующих торговых точек в других городах и их историю, а уже потом выбирать франшизу, которую покупать. Однако, по моему мнению, франчайзинг не является лучшим видом ведения бизнеса для тех, кто уже опробовал себя в данной сфере. Этот вывод исходит из того, что хоть вы и являетесь предпринимателем, правила вам уже продиктованы, и вы не можете их изменить, тем более риск бизнеса возрастает, так как с вами могут в любой момент прервать договор и оспорить это почти невозможно.

## ЛИТЕРАТУРА

1. «Деловая среда» - журнал для малого бизнеса выпуск от 17.12.2012 – режим доступа: <http://journal.dasreda.ru/> ,свободный
2. Макашев М.О., Земляков Д.Н. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса: Учебное пособие 2012, Изд.Юнити-Дана. 142 с.
3. Франшиза [Электронный ресурс] – режим доступа:<http://www.beboss.ru/franchise> , свободный
4. Что такое франчайзинг [Электронный ресурс] – режим доступа:[http://rusfranch.ru/franchisees/chto\\_takoe\\_franchayzing/](http://rusfranch.ru/franchisees/chto_takoe_franchayzing/) , свободный

## **Нормативно-правовые основы создания Международного финансового центра в Москве**

*Рассказов Денис Александрович*  
Российский Университет Дружбы Народов  
Rasskazov.da@yandex.ru

Мировой финансовый кризис подтолкнул высокопоставленных российских чиновников к реализации не только антикризисных мер, направ-

ленных на вывод экономики страны из глубокой рецессии, но и на диверсификацию экономики России, что должно обеспечить долгосрочный рост ВВП, снизить зависимость национальной экономики от сырьевого экспорта, а также сгладить колебания деловой активности в связи с кризисами мировой экономической системы.

В середине 2008 года Дмитрий Медведев выступил инициатором системной работы по созданию в Москве условий для функционирования конкурентоспособного мирового финансового центра. Идея создания финансового центра в России была заложена в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», разработанной Министерством экономического развития и утверждённой Правительством 17 ноября 2008 года. Авторами концепции 2020 отмечается низкая инвестиционная активность со стороны населения, вызванная дефицитом качественных инвестиционных услуг. При этом высокая стоимость заёмных средств препятствует развитию экономики, что снижает деловую активность населения и ограничивает совокупный спрос. Высокая инфляция снижает стимулы к сбережению у населения, что вместе с низкой финансовой грамотностью подавляющего числа российских граждан приводит к дефициту «длинных» денег, которые жизненно необходимы реальному сектору. Согласно положениям концепции, ключевым инструментом развития финансового рынка является международный финансовый центр – «системы взаимодействия организаций, нуждающихся в привлечении капитала, и инвесторов, стремящихся к размещению своих средств, которая охватывает участников из многих стран» [1]. По мнению составителей документа, национальный фондовый рынок не способен самостоятельно обеспечить эффективное размещение капитала. Помимо расширения инструментов для инвестирования в национальную экономику, финансовый центр должен, согласно концепции долгосрочного развития, осуществлять финансирование инновационной деятельности в стране.

Результатом реформирования отечественного финансового и банковского секторов должно стать возникновение в Российской Федерации устойчивой финансовой системы с конкурентоспособным финансовым центром мирового уровня.

Министерством экономического развития в конце 2008 года были заявлены амбициозные целевые ориентиры реформирования финансового сектора страны. Повышение уровня кредитования экономики должно вырасти с 40% от ВВП в 2007 году до 75 % ВВП в 2015 году и 80 - 85 % ВВП в 2020 году. Здесь стоит отметить, что по итогам 2012 года доля кредитования к валовому внутреннему продукту составила всего 46% [2],

показав незначительный рост по итогам четырёхлетнего периода. При этом курс на существенное снижение инфляции, объявленный Эльвирой Набиуллиной после назначения на должность главы Центрального Банка России, противоречит цели стремительного роста кредитования даже до 70-75% от ВВП при использовании методов традиционной монетарной политики.

Повышение капитализации российских компаний до 150-200% от ВВП к 2020 году является трудноосуществимой целью на фоне затяжных последствий кризиса 2008 года: согласно расчётам РИА РЕЙТИНГ, капитализация 100 крупнейших публичных российских компаний в 2012 году составила лишь 41.3% от ВВП [3], продемонстрировав падение на 4% процента по сравнению с 2011 годом.

В середине 2009 года Правительством России был утверждён план мероприятий по созданию МФЦ в Москве. Министерство экономического развития опубликовала на своём сайте документ, содержащий 48 конкретных предложений по созданию международного финансового центра в Москве, разделённых на 8 групп. Каждому из предложенных мероприятий определялся способ реализации, срок реализации (внесение в Правительство РФ), а также ответственные исполнители в лице министерств и ведомств: ФСФР России, Минэкономразвития, Минфин, Центральный Банк РФ, Минздравсоцразвития, Минобрнауки, Минюст, Верховный Суд Российской Федерации, Высший Арбитражный Суд, МИД России, Минкомсвязь, а также Правительство Москвы.

При разработке плана мероприятий составители руководствовались следующими нормативными документами:

- «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»;
- «Стратегией развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года»;
- основными направлениями деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года;
- бюджетными посланиями Президента Российской Федерации и посланиями Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации.

На рубеже 2009-10 годов Минэкономразвития РФ подготовило собственный проект концепции развития международного финансового центра в Москве (далее Концепция), рассчитанный на 5 лет. Одобренный Правительством РФ документ содержит важные положения, которые были необходимы для обоснования создания финансового центра в России, в частности в нём проведён анализ текущего положения Москвы среди

финансовых центров Евразии и США, основанный на данных международных рейтингов о позициях столицы России по различным социально-экономическим параметрам, оценивающим:

- законодательство в области регулирования финансовых рынков;
- уровень развития финансового рынка сравниваемых стран;
- степень вовлеченности населения в финансовые рынки;
- развитость институциональных инвесторов;
- доступность капитала;
- уровень доступа иностранных инвесторов к финансовому рынку;
- квалификацию персонала;
- состояние социальной и бизнес инфраструктуры;
- политические риски;
- уровень коррупции;
- финансовую грамотность населения;
- количественные показатели развития финансового сектора страны.

Несмотря на масштабность проведенного анализа, его актуальность даже на момент разработки можно поставить под сомнение – исследование проводилось на рубеже мирового финансового кризиса, то есть оценки фондового рынка и макроэкономические показатели проводились на пике нефтяных цен (за 2007 год), что сделало положение России более выгодным, чем это было на момент составления документа. При этом некоторые из используемых международных индексов были составлены в середине 2000-х годов, что позволяет сделать лишь общие выводы о положении Москвы среди финансовых центров.

Важным результатом проведенного анализа является вывод о существенном отставании России по ряду показателей по сравнению с крупными финансовыми центрами. Министерство предложило несколько направлений развития российского финансового рынка и деловой инфраструктуры [4]:

- формирование прозрачной и гибкой системы регулирования, охватывающей все элементы финансовых рынков (в т.ч. систему налогообложения);
- развитие эффективной финансовой инфраструктуры, увеличение спектра доступных финансовых инструментов, рост институциональных инвесторов;
- интеграция российского финансового рынка в глобальные рынки;
- формирование ёмкого конкурентного рынка труда в финансовом секторе, в том числе за счет привлечения иностранных специалистов;
- улучшение бизнес-инфраструктуры и условий жизни в Москве;

- формирование сильного бренда России как финансового центра и повышение уровня доверия инвесторов.

В Концепции отмечается рост спроса на финансовые услуги со стороны отечественного реального сектора, а также выделяется ряд предпосылок для создания финансового центра в столице: значительный потенциал внутреннего спроса на финансовые услуги, высокий уровень образования (в том числе высокий уровень подготовки специалистов технических специальностей, которые способны применить свои умения в инвестиционном анализе и прогнозировании), выгодное геополитическое положение России между Европой и Азией, а также отсутствие языковых барьеров с соседними государствами и культурная близость жителей стран СНГ.

Процесс создания МФЦ России, согласно Концепции, состоит из двух основных этапов. На первом предполагалось развитие отечественного финансового рынка до локального уровня уже к 2010 году, при этом Москва становится лидером среди стран СНГ и именно через столицу России осуществляются все международные финансовые потоки в бывшие республики Советского Союза. Второй этап формирования мирового финансового центра должен был завершиться в 2012 году, ознаменовавшись становлением Москвы как регионального финансового центра, а также достижением высоких показателей конкурентоспособности по сравнению с ближайшими конкурентами – Шанхаем и Мумбаи.

Примечательно, что целевые ориентиры, предложенные Министерством к концу каждого из этапов, не позволили бы финансовому центру в Москве стать как региональным, так и локальным центром.

Новым этапом развития проекта по созданию международного финансового центра в Москве стало формирование Президентом России Рабочей группы по созданию МФЦ под предводительством Александра Волошина в первом полугодии 2010 года. В состав рабочей группы вошли представители министерств и ведомств, а также Правительство города. Также в декабре 2010 года был сформирован международный консультативный совет, в состав которого вошли представители крупнейших российских и зарубежных организаций банковского сектора и консалтинговых компаний.

Основная задача Рабочей группы — разработка и представление Президенту РФ планов развития МФЦ, выработка согласованных решений по вопросам развития МФЦ совместно с госорганами и профессионалами финансового рынка [5]. Рабочая группа координирует деятельность специально созданных подгрупп, отвечающих за отведённые им сферы деятельности: совершенствование финансовой инфраструктуры, корпора-

тивного управления и налогообложения, административных процедур, взаимодействия в рамках интеграционных объединений, развитие инфраструктуры Москвы, сфер образования и здравоохранения, продвижение бренда Москвы как международного финансового центра в мире. Руководители проектных групп назначаются Администрацией Президента РФ, при этом каждая подгруппа, как правило, имеет два со-руководителя, представляющих интересы бизнес-сообщества и государства.

В связи с фактическим провалом плана по созданию конкурентоспособного международного финансового центра в столице, Министерством Финансов РФ была разработана «Дорожная карта» (1), которая на сегодняшний момент является основополагающим документом, определяющим дальнейшие мероприятия по развитию проекта. Реализация «Дорожной карты» позволит обеспечить ускоренное развитие российской финансовой индустрии, в том числе повысить объем и качество реализуемых в России финансовых продуктов (услуг) для российских и иностранных инвесторов, привлечь стратегические и портфельные инвестиции, устранить ценовой дисконт стоимости российских финансовых активов в сравнении с активами других развивающихся рынков, ускорить инвестиционную и деловую активность в экономике и повысить долгосрочную устойчивость финансовой системы Российской Федерации [6].

Документом предусматривается ежеквартальная отчетность Министерством Финансов РФ, а также предоставление отчёта о ходе реализации плана мероприятий в Правительство России 4 раза в год. «Дорожная карта» предполагает реализацию 75-ти различных мероприятий по совершенствованию финансового рынка страны, формирующих в совокупности 7 укрупнённых разделов, посвящённых различным аспектам совершенствования финансового рынка и формирования конкурентоспособного финансового центра. Для этих целей предполагается принятие более 50 новых законов в период предусмотренного срока действия данного плана с 2013 по 2018 годы, причём подавляющее число мероприятий предполагается осуществить в первые 2 года после утверждения данного документа.

По итогам реализации запланированного комплекса мероприятий будут достигнуты следующие основные результаты, имеющие непосредственное отношение к проекту по созданию финансового центра в столице:

- усиление защиты прав миноритарных акционеров и потребителей финансовых услуг;
- соответствие отечественной банковской системы международному стандарту Базель III;

- присоединение России к меморандуму Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO);
- упрощение процедуры эмиссии ценных бумаг;
- совершенствование системы допуска капитала на рынок финансовых (банковских) услуг;
- разработка и внедрение новых инвестиционных продуктов (вклады с фиксированным сроком возврата, целевые счета инвестирования, инфраструктурные облигации и другие);
- создание новых институциональных финансовых единиц (биржевые ПИФы, собрания владельцев облигаций, институт финансового омбудсмена, развитие третейского правосудия);
- проведение приватизации государственных пакетов акций в госкорпорациях на Московской Бирже;
- повышение прозрачности управленческих структур и совершенствование доступа акционеров и инвесторов к информации об эмитента;
- закрепление за государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов» на постоянной основе функций по финансовому оздоровлению отечественного банковского сектора;
- налоговые преференции и льготы частным инвесторам;
- совершенствование налогообложения отдельных финансовых инструментов и сделок, в том числе освобождение от НДС операции, соответствующих разрабатываемому перечню услуг, оказываемых профессиональными участниками рынка ценных бумаг;
- улучшение городской инфраструктуры и повышение качества сервиса.

#### Примечания

(1) Предыдущий план по созданию МФЦ в России утратил свою силу с принятием этого документа.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года
2. <http://www.interfax.ru/business/txt.asp?id=292227> (дата обращения 25.05.2013)
3. [http://riarating.ru/corporate\\_sector\\_study/20130204/610537465.html](http://riarating.ru/corporate_sector_study/20130204/610537465.html) (дата обращения 27.05.2013)
4. Проект Концепции создания международного финансового центра в Российской Федерации, одобренный на заседании Правительства РФ от 5 февраля 2009 г.
5. <http://www.mfc-moscow.com/index.php?id=36> (дата обращения 20.05.2013)
6. План мероприятий («дорожная карта») «Создание международного финансового центра и улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации», утверждённый распоряжением Правительства РФ от 19.06.2013 № 1021-р // «Собрание законодательства РФ», 01.07.2013, N 26, ст. 3371

## Статистический анализ объема и динамики валового регионального продукта Омской области

*Роганская Наталья Игоревна*

Финансовый университет при Правительстве РФ Омский филиал  
roganskay95@mail.ru

В России расчет региональных показателей, основан на методологических принципах системы национальных счетов. Обобщающим показателем развития регионов является валовой региональный продукт. Этот показатель строится на основе единой методологии, разработанной в централизованном порядке в Федеральной службе государственной статистики. Результаты расчетов контролируются, утверждаются и в обобщенном виде публикуются Федеральной службе государственной статистики. Предметом изучения валового регионального продукта являются экономические единицы – резиденты, производящие товары и услуги для конечного использования за определенный период. Показатель валового регионального продукта имеет очень важное значение для экономики региона. Он используется для характеристики результатов производства, уровня экономического развития, темпов экономического роста, анализа производительности труда в экономике и так далее. Очень часто этот показатель используется в сочетании с другими показателями, например, с показателем исполнения регионального бюджета по статьям в процентном отношении к валовому региональному продукту.

Валовой региональный продукт – обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг для конечного использования. Валовой региональный продукт рассчитывается производственным методом и определяется как сумма добавленных стоимостей, создаваемых по видам деятельности экономики региона. Валовой региональный продукт рассчитывается в текущих основных ценах и в сопоставимых ценах.

Основная цена – цена, получаемая производителем за единицу товара или услуги, без налогов на продукты, но включая субсидии на продукты. Валовая добавленная стоимость исчисляется на уровне видов экономической деятельности как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением.

Выпуск товаров и услуг представляет собой суммарную стоимость товаров и услуг, являющихся результатом производственной деятельности единиц-резидентов региональной экономики в отчетном периоде. Реализованные товары и услуги включаются в выпуск по фактической

рыночной стоимости, нереализованная готовая продукция – по средним рыночным ценам. Изменение незавершенного производства включается в валовой выпуск по себестоимости.

Промежуточное потребление валового регионального продукта состоит из стоимости товаров и услуг, которые трансформируются или полностью потребляются в процессе производства в отчетном периоде. Потребление основного капитала не входит в состав промежуточного потребления.

Расходы на конечное потребление складываются из расходов на конечное потребление домашних хозяйств, расходов государственных учреждений на индивидуальные товары и услуги и на коллективные услуги, расходов на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Такая группировка показывает, кто финансирует расходы на конечное потребление.

Валовое накопление основного капитала представляет собой вложение резидентными единицами средств в объекты основного капитала для создания нового дохода в будущем путем использования их в производстве. Валовое накопление основного капитала включает следующие компоненты: а) приобретение за вычетом выбытия, новых и существующих основных фондов; б) затраты на крупные улучшения произведенных материальных активов; в) затраты на улучшение непроизведенных материальных активов; г) расходы в связи с передачей права собственности на непроизведенные активы.

В 1970-х годах Омская область была одним из наиболее экономически развитых регионов Сибири. В 1995 году по валовому региональному продукту на душу населения Омская область занимала 6-е место среди регионов Сибирского федерального округа, в 2010 году — 5-е место. По доходам на душу населения область занимает 3-е место среди регионов Сибирского федерального округа (на 2009 год). Объем валового регионального продукта Омской области в 2008 году составил 353 млрд. рублей.

Омская область по валовому региональному продукту находится на 23 месте по России. Рассматривая таблицу можно сделать вывод о ежегодном увеличении валового регионального продукта. Если рассмотреть 2008 и 2012 гг., то валовой региональный продукт в текущих основных ценах увеличился в 2012 г. в 1,4 раза. Промышленный комплекс Омской области является ведущим сектором экономики региона. В нем сосредоточены около 30 процентов региональных основных фондов, занято 20 процентов работающего населения области. Основу промышленности Омской области составляют обрабатывающие отрасли. Происходит ста-

новление добывающей промышленности. В 2009 году объём производства в обрабатывающих отраслях Омской области составлял 343 млрд. рублей, в добыче полезных ископаемых — 964 млн. рублей, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды — 30 млрд. рублей. По объёму производства в обрабатывающих отраслях область занимает 2-е место среди регионов Сибирского федерального округа и 13-е место среди субъектов РФ. За 2000—2009 годы индекс промышленного производства в области вырос в 2,3 раза. Основными отраслями сельского хозяйства области являются растениеводство (пшеница, рожь, овёс, ячмень), молочно-мясное животноводство, свиноводство и птицеводство. Объём продукции сельского хозяйства в 2009 году составил 57,9 млрд. рублей (11-е место среди субъектов РФ). За 2007—2009 годы индекс производства продукции сельского хозяйства в области вырос на 15 %. В области выращивают зерновые культуры, картофель, овощи, подсолнечник и другие культуры. Сбор зерна в 2009 году составил 4,0 млн. тонн, что на 76 % превысило аналогичный показатель 1990 года. По объёму сбора зерна область находится на 6-м месте среди регионов России (по данным на 2009 г.). Сбор картофеля в 2009 году составил 857 тыс. тонн (9-е место среди регионов России). Сбор семян подсолнечника в 2009 году составил 28,6 тыс. тонн (18-е место среди регионов России). Сбор овощей в 2009 году — 283 тыс. тонн (15-е место среди регионов России). По объёму произведенной продукции отрасли нефтехимического комплекса занимают одно из первых мест в структуре промышленного производства Омской области. На их долю приходится более четверти объема промышленной продукции области и шестой части работников, занятых в промышленности, сосредоточено более четверти основных фондов. В объеме регионального экспорта продукция этих отраслей занимает доминирующее положение. Промышленные машиностроительные организации обладают уникальным научным и производственным потенциалом. Состояние и развитие отрасли в значительной мере определяют организации оборонно-промышленного комплекса (на их долю приходится более 50 процентов отраслевого выпуска промышленной продукции, свыше 65 процентов численности промышленного персонала отрасли). Выпускается продукция авиа космического назначения (ракетносители, самолеты), двигатели самолетные, нефтегазоперерабатывающее оборудование, автобусы «Volvo», лифты, железнодорожное оборудование, оборудование для сельского хозяйства, бытового назначения (телевизоры, стиральные машины, сепараторы, счетчики, газовые плиты). Выработка электроэнергии теплоэлектростанциями, расположенными на территории Омской области, покрывает до 70 процентов от общего энергопотребле-

ния области, недостающий объем электроэнергии поставляется с Федерального оптового рынка энергии и мощности. Объемы производства промышленной продукции в электроэнергетике определяются энергопотреблением в основных отраслях экономики и социальной сферы Омской области, а также объемами покупной электроэнергии. Объем производства электрической энергии составляет более 6 млрд. кВт.ч. в год. Сибирский Федеральный Округ занимает достаточно весомое место в экономике Российской Федерации – при одной седьмой населения страны (14,3%) и территории (30%), на Сибирь приходится одна девятая валового регионального продукта (11,4%), основные фонды в экономике (12,1%), инвестиции в основной капитал (8,0%), экспорт (10,7%), импорт (5,5%). Ведущая отрасль экономики округа – промышленность. Доля округа в общем объеме промышленного производства РФ в 2003 году составила 13,8% или 859939,9 млн. рублей. Ведущее место по этому показателю занимают Красноярский край, Кемеровская, Иркутская и Новосибирская области. Явным лидером по абсолютному значению валового регионального продукта является Красноярский край. В 2011 году валовой региональный продукт составил 1188778,1 млн. рублей. С большим отрывом от Красноярского края идут Кемеровская, Иркутская и Новосибирская области. Аутсайдерами Сибирского федерального округа являются Республика Алтай и Республика Тыва. Опять же, лидером по показателю валового регионального продукта на душу населения на 2011 год является Красноярский край. Второе и третье место делят Томская и Кемеровская области. Наличие Томской области здесь не случайно, так как на сравнительно сильную добывающую экономику региона приходится небольшое количество населения (2,1 млн. человек). Еще одна особенность - списки как лидеров, так и аутсайдеров рейтинга остаются стабильными. Шансы на то, что тенденцию все большего отставания бедных регионов от богатых удастся сломать в ближайшие годы, очень невелики. Статистические службы стран СНГ включают в свои программы работ составление региональных счетов и, в частности, исчисление валового регионального продукта и связанных с ним показателей. Эти данные используются для анализа экономической деятельности регионов и их вклада в общий экономический рост страны, для оценки региональных различий в уровне экономического развития, а также в контексте анализа финансовых взаимоотношений между центром и регионами; эти данные используются для оценки объема финансовой помощи, которая должна быть предоставлена отдельным регионам. Вместе с другими данными расчеты валового регионального продукта используются для анализа региональных различий в уровне дохода, занятости, бедности и миграции.

В более широком контексте эти данные в сочетании с другими региональными показателями используются для формулирования региональной политики и для оценки ее реализации. Для развития экономики Омской области следует: в промышленный комплекс внедрить новые высокотехнологичные производственные комплексы, а также произвести модернизацию и расширение уже имеющейся производственной базы, выпуск новой конкурентоспособной продукции; для развития агропромышленного комплекса необходимо укрепление потенциала на основе стабильного развития сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, усиления интеграционных процессов в агропромышленном комплексе; увеличить объемы внешнеторгового и межрегионального товарооборота, развитие сотрудничества в научно-технической и культурной сферах.

*Примечание.* Цифры взяты с сайта [omsk.gks.ru](http://omsk.gks.ru)

## **Прогул как основание для расторжения трудового договора по инициативе нанимателя (по законодательству Республики Беларусь и Российской Федерации)**

*Северцова Татьяна Вячеславовна*

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия  
2004-tatiana@tut.by

Реализуя конституционное право на труд, гражданин заключает трудовой договор с нанимателем на выполнение работы по определённой одной или нескольким профессиям, специальностям или должностям соответствующей квалификации. Стороны трудового договора заинтересованы в стабильности трудовых отношений. Поэтому расторжение трудового договора может быть произведено только по основаниям, предусмотренным Трудовым кодексом Республики Беларусь (далее – ТК) [1, с. 81].

По общему правилу, наниматель, руководствуясь п.5 ст.42 ТК, имеет право расторгнуть трудовой договор, заключённый на неопределённый срок, а также срочный трудовой договор до истечения срока его действия, в случае совершения работником прогула (в том числе отсутствия на работе более трёх часов в течение рабочего дня) без уважительных причин.

Применяя методы сравнительного правоведения и анализа следует чётко уяснить понятие прогула в трудовом праве Республики Беларусь и его отличие по законодательству Российской Федерации. Следует заметить, как будет рассмотрено ниже, толкование понятия прогула по законодательству Республики Беларусь и Российской Федерации неодинаково, а иногда даже крайне противоречиво. Так, изучив и проанализировав работы таких учёных-юристов как Асиевская Л., Ершова Е.А., Кеник К.И., Киселёв И., Семенов В.И., Соловьёва З., Чепик А.-С.А. необходимо: выработать единое направление для обозначения понятия прогула; установить его квалификационные признаки; обозначить алгоритм юридических действий в случае увольнения работника по п.5 ст.42 ТК; проанализировать практику применения рассматриваемого основания увольнения.

Вп.32 Типовых Правил внутреннего трудового распорядка, утверждённых Постановлением Министерства труда Республики Беларусь от 05 апреля 2000 года №46 сказано, что прогулом считается неявка на работу без уважительной причины в течение всего рабочего дня. Равным образом считаются совершившими прогул работники, отсутствовавшие на работе более трёх часов в течение рабочего дня без уважительных причин, и к ним могут применяться меры ответственности, установленные за это правонарушение. Отсутствие работника на работе более трёх часов может иметь место в начале, середине или конце рабочего дня, а может быть суммировано за день.

П.34 Постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 29 марта 2001 года №2 «О некоторых вопросах применения судами законодательства о труде» (далее – Постановление) даёт наиболее полное толкование обстоятельств, при наступлении которых их следует расценивать как прогул. Прогулом также является:

1. оставление без уважительной причины работы работником, заключившим трудовой договор на неопределённый срок, без предупреждения нанимателя о расторжении договора, а также до истечения срока предупреждения об увольнении;

2. оставление без уважительной причины работы лицом, заключившим срочный трудовой договор до истечения срока договора;

3. самовольное использование дней отгулов, а также самовольный уход в отпуск (трудовой, социальный, основной минимальный или основной удлинённый, дополнительный и др.).

Согласно п. 17 названного Постановления прогулом признаётся также невыход на работу работника, переведённого на другую работу с соблюдением норм действующего законодательства.

Кроме этого, следует расценивать как прогул невыполнение работником обязанности выхода на работу на следующий день после признания забастовки незаконной в соответствии со ст.395 ТК, получения письменного согласия нанимателя удовлетворить требования, принятия решения о прекращении забастовки общим собранием, конференцией, а также в случае заключения письменного соглашения сторон коллективного трудового спора о прекращении забастовки (ст.394 ТК).

Прогулом признают также и отказ работника приступить к работе в выходной или праздничный день, если привлечение к работе было оформлено в соответствии с нормами трудового законодательства (привлечение работника к работе в выходной день допустимо только с его письменного согласия) или имели место исключительные случаи привлечения работника к работе в выходной день без его согласия, указанные в ст.143 ТК (случаи предотвращения катастрофы, производственной аварии, выполнение работ, необходимых для немедленного устранения их последствий или последствий стихийного бедствия, предотвращения несчастных случаев, устранение случайных или неожиданных обстоятельств, которые могут нарушить или нарушили нормальное функционирование водоснабжения, газоснабжения, отопления, освещения, канализации, транспорта, связи, оказание медицинским персоналом экстренной медицинской помощи) [2, с.201-202].

Необходимо при этом учитывать, что не является прогулом использование работником дней отдыха в случае, когда наниматель вопреки закону отказал в их предоставлении и время использования работником таких дней не зависело от усмотрения нанимателя.

Таким образом, увольнение работников по п.5 ст.42 ТК допускается при наличии следующих условий:

- неявка работника на работу в течение всего рабочего дня либо отсутствие его на работе более трёх часов в течение рабочего дня непрерывно или суммарно;

- отсутствие уважительных причин невыхода на работу [3, с.233].

Следует обратить внимание, на то, что к примеру, трудовое законодательство Российской Федерации предусматривает расторжение трудового договора с работником за однократное грубое нарушение трудовых обязанностей. К таким нарушениям относят и прогул. Под прогулом согласно п.п.а.п.6 ст.81 Трудового кодекса Российской Федерации понимается отсутствие на рабочем месте без уважительных причин в течение всего рабочего дня (смены), независимо от его (её) продолжительности, а также в случае отсутствия на рабочем месте без уважительных причин более четырех часов подряд в течение рабочего дня (смены).

Здесь речь идёт о непрерывном отсутствии работника на работе в течение более четырёх часов подряд. Иными словами, если работник отсутствовал в совокупности в течение рабочего дня более четырёх часов на работе, оснований для прекращения трудовых отношений за прогул у работодателя не будет. Поскольку прогулом считается отсутствие именно на рабочем месте в течение более четырёх часов подряд. Необходимо учитывать, что под рабочим местом понимается место, где работник должен выполнять свои трудовые обязанности. Таким образом, если работник и находился на территории организации, но при этом без уважительных причин отсутствовал на своём рабочем месте, работодатель имеет все основания для прекращения с ним трудовых отношений [4, с.30-31].

Однако по законодательству Республики Беларусь нахождение работника без уважительных причин более трёх часов вне рабочего места, но на территории предприятия (объекта), где он должен выполнять свои трудовые обязанности, является нарушением трудовой дисциплины, но не прогулом [5, с.189].

Вместе с тем нанимателю следует правильно квалифицировать совершённый работником дисциплинарный проступок. Так, Л. Асиевская указывает на то, что прогул включает в себя два признака – фактический и оценочный. Фактический признак сводится к установлению факта отсутствия работника на работе в течение определённого законодательством времени, а также в других случаях, предусмотренных нормативными актами. Оценочный признак предполагает квалификацию факта неявки на работу как проступка, зависящего от работника и совершённого им без уважительных причин. Фактический признак прогула устанавливается лицом, ведущим учёт рабочего времени. Оценочный признак определяется должностным лицом, обладающим правом приёма и увольнения. Никто другой, кроме него, квалифицировать отсутствие на работе в качестве прогула не вправе [6, с.60-61].

По общему правилу для увольнения работника по п.5 ст.42 ТК в обязанности нанимателя входит доказывание факта совершения работником прогула, а работник в свою очередь обязан доказывать уважительность причины отсутствия на работе. К уважительным причинам отсутствия работника на работе следует относить, например, временную нетрудоспособность работника, подтверждённую документально. Кроме этого могут возникнуть ситуации, где трудно, а иногда и невозможно получить их документальное подтверждение. Это могут быть простои или опоздание транспорта, участие работника в ликвидации последствий от несчастных случаев или стихийных бедствий. Факт наличия такого слу-

чая должен быть подтверждён либо справками соответствующих государственных органов, либо свидетельскими показаниями, либо другими доказательствами.

Как видно само отсутствие оправдательного документа не может служить основанием для признания причины отсутствия на работе неуважительной и признания, что неявка на работу имела место по неуважительной причине [7, с.160].

По мнению Е.А. Ершовой работник, отстранённый администрацией от работы в связи с нетрезвым состоянием, не может быть уволен за прогул, так как он явился на работу, но был отстранён администрацией от выполнения трудовых обязанностей. В подобных случаях правильнее увольнять работников по п.7 ст.33 Кодекса Законов о Труде Российской Федерации (пп.б п.6 ст.81 действующего Трудового кодекса Российской Федерации) [8, с.100].

Прогоул является грубым нарушением трудовой дисциплины, поэтому наниматель вправе уволить работника даже за однократное его совершение, независимо от того, применялись ли к работнику в прошлом меры дисциплинарного взыскания [11, с.142].

Расторжение трудового договора по п.5 ст.42 ТК является мерой дисциплинарного взыскания. Поэтому необходимо соблюдать сроки и порядок привлечения работников к дисциплинарной ответственности. Указанные сроки с момента совершения и обнаружения дисциплинарного проступка устанавливает ст.200 ТК.

По общему правилу днём увольнения считается последний день работы. Если работник, совершивший прогул, не приступил к работе, то днём увольнения в приказе следует указывать последний день работы. Если прогул носит длительный характер, то месячный срок, предусмотренный ч.1 ст.200 ТК, исчисляется не со дня начала, а со дня окончания прогула [9, с.82-83; 5, с.191].

Трудовое законодательство при увольнении работника по п.5 ст.42 ТК содержит следующие гарантии:

➤ о предстоящем увольнении наниматель не менее чем за две недели должен уведомить соответствующий профсоюз, если коллективным договором не предусмотрено получение его согласия (ст.46 ТК);

➤ уведомление комиссии по делам несовершеннолетних, если увольняемый работник моложе 18 лет (ст.282 ТК).

Как правило, запрещается увольнение беременных женщин и женщин-матерей до достижения ребёнком определённого возраста (в различных странах – от трёх до одного года). Но в ряде государств запрет на увольнение беременных женщин и матерей не является абсолютным

(например, допускается увольнение за прогул, систематическое пренебрежение трудовыми обязанностями) [10, с.74].

Ст.242 ТК установлены сроки для обращения работника с иском в суд. Так, по делам об увольнении установлен срок в один месяц со дня вручения копии приказа об увольнении или со дня выдачи трудовой книжки с записью об основании прекращения трудового договора либо со дня отказа в выдаче или получении указанных документов. При пропуске по уважительной причине указанного срока он может быть восстановлен судом.

Однако, как показывает судебная практика, работники не всегда пользуются предоставленным правом. Так судебная коллегия по гражданским делам Могилёвского областного суда рассмотрела в открытом судебном заседании кассационную жалобу В. на решение районного суда по иску В. к отделу образования районного исполнительного комитета о восстановлении на работе, взыскании среднего заработка за время вынужденного прогула, денежной компенсации морального вреда.

Из материалов дела видно, что истец работал учителем и был уволен по п.5 ст.42 ТК. Рассмотрев материалы дела и обсудив доводы кассационной жалобы судебная коллегия определила, что жалоба удовлетворению не подлежит, так как в соответствии с положениями Постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 29 марта 2001 года №2 «О некоторых вопросах применения судами законодательства о труде» пропуск срока для обращения в суд без уважительной причины является основанием к отказу в иске. А из материалов дела видно, что истец обратился в суд с иском спустя четыре месяца после увольнения и при этом им не была подтверждена уважительность причины пропуска месячного срока.

В связи с указанными обстоятельствами судебная коллегия определила решение районного суда оставить без изменения, а кассационную жалобу без удовлетворения.

Таким образом, трудовое законодательство наделяет нанимателя правом увольнять работников за совершение ими прогула, закрепляет алгоритм юридических действий процедуры увольнения. Вместе с тем законодательство устанавливает сроки для обращения работника в суд с иском о восстановлении на работе в случае, если он счёл своё увольнение незаконным. Однако, как показывает судебная практика работники не всегда пользуются названным правом в связи с их невысоким уровнем правовой осведомлённости. Поэтому в организациях следует уделять больше внимания разъяснению работникам норм трудового законодательства, возложив данную функцию на юридическую службу и профсоюз.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кеник, К.И. Некоторые вопросы расторжения трудового договора по инициативе нанимателя / К.И. Кеник // Экономика. Финансы. Управление. - 2001. - №3. - С.81-91;
2. Северцова, Т.В. Понятие прогула в трудовом праве / Т.В. Северцова // Проблемы совершенствования хозяйственного законодательства Республики Беларусь на современном этапе: материалы междунар. науч.- практ. конф., Минск, 9 дек. 2004 г. / БГУЭУ, редкол.: И.В. Новикова [и др.]. - Минск, 2004. - С.200-202;
3. Трудовое право: Учебник / В.И. Семенов [и др.]; под общ. ред. В.И. Семенова. - 2-е изд. - Минск: Амалфея, 2002. - 672 с.;
4. Чепик, А.-С.А. Новое в трудовом законодательстве: Практика применения, комментарии, советы / А.-С. А. Чепик. - Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 133 с.;
5. Комментарий к Трудовому кодексу Республики Беларусь / И. С. Андреев [и др.]; под общ. ред. Г.А. Василевича. - Минск: Амалфея, 2000. - 1072 с.;
6. Асиевская, Л. Увольнение за прогул / Л. Асиевская // Бюллетень нормативно-правовой информации. - 2003. - №34.- С.59-65;
7. Кеник, К.И. Трудовой договор: прак. пособие / К.И. Кеник. - Минск: Молодёжное научное общество, 2002. - 224 с.;
8. Ершова, Е.А. Правоприменительная практика расторжения трудового договора (контракта) по инициативе администрации: дис. ... канд. юр. наук: 12.00.05 / Е.А. Ершова. - Москва, 1998. - 148 л.;
9. Соловьёва, З. Пам'ятка нанимателю по оформленню увольнення работников по п.5 ст.42 Трудового кодекса Республики Беларусь / З. Соловьёва // Юрист. - 2003. - №2. - С.82-84;
10. Киселёв И. Расторжение трудового договора (увольнение): зарубежный опыт / И. Киселёв // Человек и труд. - 1998. - №5.- С.73-76;
11. Греченков, А.А. Трудовое право: учеб. Пособие / А.А. Греченков. - Минск: Адукацыя і выхаванне, 2013. - 376 с.

## **Инвестиционная привлекательность Вологодской области**

*Скрипко Алена Александровна, Соколов Алексей Павлович*  
Академия права и управления ФСИН России  
sgrpj@mail.ru

Развитие экономики Вологодской области сегодня немислимо без притока внешних инвестиций. Формирование благоприятного инвестиционного климата в области, содействие предприятиям в привлечении инвесторов - одно из приоритетных направлений деятельности администрации области.

По оценке специалистов и правительства Вологодской области, наиболее привлекательными отраслями являются: лесная, деревообраба-

тывающая и целлюлозно-бумажная, химическая промышленность, туризм [1].

Область относится к числу лесных регионов: 11,6 млн. га, или 80,6% территории области, покрыто лесом. Общий запас древесины составляет более 1,6 млрд. куб. м (1,8% от общероссийских запасов). Вологда занимает одно из ведущих мест в России по заготовке леса [1].

В Вологодской области - богатейшие лесные ресурсы, поэтому одним из перспективных направлений является развитие лесного комплекса как крупной устойчивой совокупности предприятий лесного сектора и связанных с ним производств. Предусматривается объединение усилий предприятий лесного комплекса Вологодчины для выработки единой стратегии развития, организации единой системы управления лесными ресурсами, формирования целостного экономического пространства в лесном комплексе региона. Упор делается как на развитие узлов, обеспечивающих наибольший мультипликационный эффект для области в целом, так и на развитие объектов лесной инфраструктуры.

Развивая лесопромышленный комплекс, производство продуктов питания и гражданское строительство правительство области надеется разнообразить экономику региона, что позволит ему развиваться более стабильно и создаст основу для роста благосостояния населения.

Основными проектами инвестирования являются три «коридора развития»: «западный» - переработка хвойного леса, развитие рекреационного бизнеса; «северный» - переработка хвойного и лиственного леса; «восточный» - переработка преимущественно лиственного леса, а также развитие туризма. Реализация проектов, связанных с «коридорами развития», предполагает создание в области более привлекательных и комфортных условий для функционирования бизнеса, формирования и развития среднего класса, обустройства инфраструктуры, сферы обслуживания [1].

Химическая промышленность Вологодской области представлена тремя крупными заводами, производящими минеральные удобрения. Из них на экспорт идет порядка 75% общего объема. Остальное расходуется на обеспечение работы металлургического комбината.

Особенности развития рынка туристских услуг в Вологодской области, как и в России в целом, во многом обусловлены политическими и экономическими изменениями, происходившими в стране после 1990 года. Иностранцы получили возможность свободно передвигаться по территории России, в т. ч. и по Вологодской области, а россияне – выезжать за границу. В Вологодской области имеется большое количество уникальных памятников истории и культуры, сильные культур-

но-исторические традиции, исконно вологодских народных промыслов (вологодское кружевоплетение, шемогодская резьба по бересте и т.д.). Таким образом, в индустрии туризма Вологодской области пока не сложилась эффективная система рыночных отношений, и отрасль существенно отстает от мировых стандартов в сфере услуг, но увеличение инвестиций в туристический рынок в дальнейшем позволит существенно повысить роль туризма в социально-экономической жизни региона и предоставить широкие возможности в разработке и реализации различных тактических управленческих (в т.ч. маркетинговых) мероприятий [1].

В целях стимулирования инвестиционной активности в регионе и привлечения инвестиций принят Закон Вологодской области «О государственном регулировании инвестиционной деятельности на территории Вологодской области», предоставляющий реальные льготы предприятиям и организациям, привлекающим или делающим инвестиции в производство вне зависимости от территориальной и национальной принадлежности. Закон предусматривает: предоставление права на налоговые льготы инвестирующим капитал в областную экономику, в том числе и финансовым структурам, банкам; применение принципа «о неухудшении условий для инвесторов в случае принятия новых законодательных актов»; информационное обеспечение потенциальных инвесторов; минимизацию инвестиционных рисков за счет гарантийного фонда, предусмотренного в законодательстве об областном бюджете. Закон оказывает прямое действие и заявительный характер применения, т.е. льготы, предоставляемые предприятию (организации) инвестирующему средства, не зависят от воли чиновника, а предоставляются при выполнении соответствующих условий по требованию инвестора. В области создана и функционирует областная инвестиционная законодательная нормативно-правовая база, в соответствии с которой инвесторам предоставляются гарантии и льготы. Важным фактором, стимулирующим привлечение инвестиций в развитие, модернизацию и реконструкцию предприятий, является предоставление налоговых льгот в соответствии с законодательством области. В Вологодской области, кроме указанного закона, действуют законы: «О снижении ставки налога на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков»; «О налоге на имущество предприятий»; «О транспортном налоге» [2].

Известны причины нежелания инвесторов вкладывать деньги в экономику России. К сожалению, пока отсутствует общегосударственная политика, благоприятствующая инвестициям. В Вологодской области максимально упрощен порядок регистрации ПИИ. Заплатив всего около DM

120, внося в уставный фонд от DM 600 до DM 6000, в зависимости от организационно-правовой формы и представив необходимые документы, инвестор в течение максимум 72 часов получает свидетельство о государственной регистрации, и новое предприятие может начать свою работу. Инвесторов интересует не только прибыль, а, прежде всего перспектива её получения. Необходима стабильность: стабильность экономики, устойчивость законодательной базы, преемственность и предсказуемость власти. Намечившийся в 1998 году рост иностранных инвестиций в нашу экономику к концу года резко снизился: причины уже были названы - экономический кризис и, как следствие возникшая нестабильность в стране. На данный момент на территории Вологодской области зарегистрировано свыше 440 предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ). Иностранный капитал предпочитает идти в те секторы экономики, где можно получить наибольшую прибыль и скорейшую отдачу. В нашей области – это, прежде всего, лесопромышленный комплекс. В настоящее время в области зарегистрировано 14 предприятий с участием немецкого капитала, большая часть которых занимается заготовкой и переработкой древесины. Вологодская область, по оценке известного российского консалтингового агентства "Эксперт", одна из самых безопасных в России, резко повышается её инвестиционный потенциал. Эксперты отмечают, что, несмотря на трудности, переживаемые российской экономикой в целом, Вологодская область, одна из немногих в РФ, кто за последние четыре года не снизил свой инвестиционный потенциал, стабильно его наращивает. Несмотря на то, что в 2010 году многие регионы снизили свой финансовый потенциал, Вологодской области удалось улучшить его на 10 позиций. (41 место в РФ). На 13 пунктов удалось улучшить производственный потенциал области. На 3,5 пункта вырос инновационный потенциал нашего региона, на 3 пункта – трудовой. В целом Вологодская область вошла в число 5 российских регионов наиболее динамичных по физическому объёму промышленного производства. На 4 позиции удалось улучшить политический риск, на 2 позицию снизился риск экономический. Стабилизирована криминогенная обстановка. Так, по криминальным рискам область вошла в пятёрку российских регионов с наименьшим уровнем тяжести преступлений. Область сегодня находится в числе регионов с умеренными показателями инвестиционных рисков с индексом риска ниже среднероссийского (область – 0,891, Россия – 1). Вологодская область по доходу на душу населения занимает 42 место, на одного вологжанина в среднем приходится 44 тысячи рублей. На его оценку повлияли отсутствие в области запасов углеводородного сырья, пониженный инновационный и трудовой потенциал. Однако

резервы в развитии инвестиционного потенциала есть: это производственные, финансовые, инфраструктурные и даже природные компоненты. Они, несомненно, будут задействованы. Согласно рейтингу международной инвестиционной компании МФК "Ренессанс" Вологодская область - одна из наиболее надежных и привлекательных областей для инвестирования в России. Высокий экономический потенциал (30 место по России) преопределил 10 место в сводном общероссийском кредитном рейтинге, обозначив область как регион с высоким уровнем политической и экономической стабильности, с низким инвестиционным риском [2].

По данным территориального органа Росстата, в течение 2013 года в экономику Вологодской области поступило 2834 миллионов долларов США инвестиций, что составило 81,4 % к аналогичному показателю 2012 года.

В 2013 году зарубежные инвесторы вкладывали свои средства в металлургию (Люксембург, Нидерланды, Кипр, Швейцария), химическую отрасль (Кипр и Франция), целлюлозно-бумажное производство (Чешская Республика), обработку древесины и производство изделий из дерева (Соединенное Королевство и Финляндия).

Общий объем накопленных иностранных инвестиций (без учета банковских вкладов) в экономике Вологодской области на конец 2013 года составил 2891 миллионов долларов США и по сравнению с 2012 годом уменьшился почти в 2 раза. Снижение произошло за счет объема изъятых (погашенных) иностранных инвестиций в размере 5891 миллионов долларов США. Больше всего иностранного капитала (98,1 %) сосредоточено в промышленных предприятиях.

Необходимо развитие базовых условий привлечения инвестиций, которые в дальнейшем позволят сформировать прочный фундамент, на котором будут реализовываться будущие проекты в Вологодской области.

В заключении предлагается выделить следующие виды мероприятий, которые увеличат инвестиционный поток в Вологодскую область и развитие профильных отраслей области:

- Обеспечить высокое качество работы как с инвестиционными проектами развития, так и работы с действующими предприятиями.
- Исключить потенциальный конфликт интересов при обеспечении работы по развитию экономики.
- Обеспечить «зеленый свет» для новых проектов и инвестиций.
- Выстроить отношения с предприятиями, действующими в регионе в профильных отраслях.

- Создать действующий на постоянной основе орган активной публичной поддержки проектов инвестиционного развития в области.

Указанные выше предложения возможно реализовывать и на других территориях, но с учетом специфики региона.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ускова Т. В. и авт. кол. Стратегия развития туризма в Вологодской области: монография / Т. Ускова, С. А. Селякова, В. А. Ильин, Людмила Дубиничева, Ю. Плеханов, Е. Богачева, К. Марков // Вологда, ВНКЦ ЦЭМИ РАН. - 2009 г. – 320с.

2. Инвестиционная стратегия развития Вологодской области до 2020 года Режим доступа: <http://www.invest35.ru/investment-climate/strategy/> (дата обращения 09.11.2014г.)

## **Основные проблемы управления государственным долгом Российской Федерации**

*Сорокина Ирина Анатольевна*

Финансовый университет при Правительстве РФ ОФ  
[irinka1501.93@mail.ru](mailto:irinka1501.93@mail.ru)

В последние годы любая страна, осуществляя внешнеэкономическую деятельность, прибегает к внешним займам, Россия не исключение. Поэтому одной из наиболее актуальных и сложных проблем для современной российской экономики является проблема внешней государственной задолженности.

Внешние займы являются одним из ключевых факторов экономического развития современной России, так как они выступают источником дополнительных финансовых ресурсов. Однако, на мой взгляд, внешний долг оказывает в большей степени негативное воздействие на национальную экономику. Его обслуживание связано с выделением из государственного бюджета значительных денежных средств. В связи с этим государство вынуждено сокращать расходы на финансирование других отраслей экономики либо искать источники дополнительных доходов. Поэтому, рассматривая основные проблемы управления государственным долгом и в частности его влияние на национальную экономику, необходимо учитывать, что его чрезмерный рост является опасным для государственного бюджета и экономики страны в целом. Также рост внешнего государственного долга приводит к увеличению зависимости РФ от иностранных государств, предоставивших кредиты. В связи с этим происходит ослабление позиций России на мировых рынках товаров и капиталов.

Анализ динамики совокупного внешнего долга показывает, что совокупный внешний долг за 2013 г. увеличился на 89,24 млрд долл. США, или на 13,99 %, и составил на 1 января 2014 г. 727,06 млрд долл. США, что отражено в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика объема и структуры совокупного внешнего долга РФ  
(млрд. долл. США)**

Показатель	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14
Совокупный внешний долг РФ	457,2	489,0	545,15	637,82	727,06
Внешний долг государственного сектора	181,3	199,6	220,45	251,60	376,03
Внешний долг частного сектора	285,9	289,4	324,70	417,71	351,03
Доля внешнего долга в ВВП (в %)	35,1	33,0	26,5	18,9	35,6

Как видно из табл. 1, за 5 лет внешний долг государственного сектора увеличился на 194,73 млрд. долл., в то время как внешний долг частного сектора - на 65,13 млрд. долл. Таким образом, рост совокупного внешнего долга РФ в основном обусловлен ростом внешней задолженности банковского и нефинансового сектора экономики.

Наряду с общимувеличением совокупного внешнего долга, его доля в ВВП за последние 5 лет увеличилась на 2,6 % и составила в 2014 г. 35,6 % против 35,1 % в 2010 г. Это свидетельствует о том, что темпы роста внешней государственной задолженности превышают темпы роста ВВП в России, что, безусловно, является отрицательным моментом.

Управление государственным долгом является одним из важнейших элементов государственной финансовой политики. Систему управления государственным долгом рассматривают как взаимосвязь бюджетных, финансовых, учетных, организационных и других процедур, направленных на эффективное регулирование государственного долга и снижение влияния долговой нагрузки на экономику страны.

В 2013 году в Российской Федерации утверждена государственная программа «Управление государственными финансами», включающая основные положения подпрограммы «Управление государственным долгом и государственными финансовыми активами Российской Федерации». Также действует документ «Основные направления государственной долговой политики на 2013-2015 гг.».

Однако в сфере государственных финансов Российской Федерации имеются серьезные проблемы. Так, в России существует значительный бюджетный разрыв: накопленная разница между текущей стоимостью всех будущих расходов и доходов бюджета составляет 890 трлн. руб. (28 трлн. долл. США), или примерно 15 годовых ВВП (в ценах 2013 года). Ликвидация бюджетного разрыва требует ежегодного ужесточения бюджетной политики:

- немедленного и постоянного повышения налогов на 29%;
- либо регулярного сокращения расходов на 22,4%;
- либо комбинации этих двух мер.

Если отложить ужесточение бюджетной политики, то превышение обязательств бюджета над доходами будет только возрастать, а проблема – усугубляться, и Россия столкнется с серьезной долгосрочной бюджетной проблемой. [4, с. 121-123]

Основной проблемой в области государственной и частной задолженности остается отсутствие возможности устойчивого рефинансирования долга за счет внутренних и внешних заимствований в необходимых объемах и на благоприятных условиях. Способность осуществлять внешние займы ограничивается не только сравнительно низким кредитным рейтингом Российской Федерации, но и риском сокращения доступа на рынки заимствований по причинам, не зависящим от Российской Федерации (политическая ситуация в мире, долговые кризисы в отдельных странах и регионах и т. д.). Следует учитывать, что сохраняется относительная структурная слабость отечественной экономики - ее значительная зависимость от колебаний мировых цен на энергоносители.

К рискам, связанным со структурой долга Российской Федерации, относятся:

- исторически сложившаяся достаточно высокая стоимость обслуживания государственного внешнего и внутреннего долгов;
- ограниченные возможности рефинансирования государственного внешнего долга за счет внутренних заимствований без существенного ухудшения условий долга, например, по срокам;
- неконтролируемые риски отдельных сегментов долга, в том числе квазисуверенных заимствований.

Государственный долг напрямую связан с государственными расходами и доходами. Проблемой Российской Федерации является достаточно высокий уровень государственных расходов и, что еще важнее, их низкая эффективность. Способность правительства сбалансировать тенденции к росту расходов в условиях ухудшения состояния экономики

России в конечном счете будет влиять на кредитоспособность страны. [6, с. 58]

Несмотря на общее увеличение совокупного внешнего долга, его доля в ВВП за последние 5 лет сократилась на 15,1 % и составила в 2013 г. 18,9 % против 34 % в 2009 г. Это свидетельствует о том, что темпы роста ВВП в России превышают темпы роста внешней государственной задолженности, что, безусловно, является положительным моментом.

Существует мнение, что внешние заимствования РФ неэффективны, с чем нельзя не согласиться в силу ряда причин. Во-первых, большая часть государственных внешних займов используется для погашения государственных долговых обязательств, в результате чего образуется долговая пирамида. Это обстоятельство не только не способствует экономическому росту страны, но и усугубляет проблему роста внешней задолженности. Во-вторых, государственные и корпоративные займы не направляются на инновационное развитие и повышение конкурентоспособности на мировом рынке. Также в России отсутствует законодательная база, закрепляющая основные направления использования внешних заимствований.

Особенностью внешних заимствований как частных, так и государственных компаний является то, что значительная часть их кредитов расходуется не на реальные инвестиции, а на слияния и поглощения. По оценке Интерфакс-ЦЭА, не менее 60 млрд. долл. внешнего долга приходится на долги, связанные со сделками по слияниям и поглощениям (примерно четверть суммы рыночного долга небанковского сектора). Эффективная стратегия управления долгом должна быть увязана с общей политикой стимулирования экономического роста. В связи с этим одной из актуальных задач является корректировка целей привлечения долга. Необходимо усилить производительный характер долга. Заимствования должны стимулировать хозяйственную активность, способствовать расширению производства и занятости и, в конечном счете, являться источником увеличения национального богатства. Основная задача управления внешним государственным долгом России - изменение долговой стратегии и переход от курса на отсрочку платежей к курсу на сокращение долга. [3, с. 53-55]

Основная цель политики, проводимой в настоящий момент правительством РФ в области управления внешней задолженностью, состоит в упорядочении отношений с внешними кредиторами бывшего СССР и установлении новых графиков платежей по его долгам с учетом реальных возможностей обслуживания этих обязательств.

В отношении внутреннего долга стратегия федерального правительства состоит в реструктуризации задолженности в сторону повышения доли среднесрочных обязательств, снижения доходности государственных ценных бумаг при сохранении их привлекательности.

Вообще существует несколько вариантов решения проблемы внешнего долга России. Однако главная задача, особенно учитывая более отдаленную перспективу, заключается в мобилизации собственных усилий по подъему российской экономики. Речь идет о реализации политики, направленной на увеличение государственных доходов и сокращение его расходов в целом, расширение и диверсификацию экспортного потенциала, рационализацию импорта, повышение эффективности использования внешних кредитов и т.п.

Что касается внешнего долга, то Россия не является страной с экстремально высоким уровнем государственного долга. Однако, ситуация требует постоянного контроля. Требуется существенная корректировка всей политики управления государственным долгом, предусматривающая ужесточение процедур публичного финансового менеджмента. Самой существенной конструктивной мерой в области государственного долга должно стать использование заимствований для государственных капитальных вложений непосредственно в производство и в социальный комплекс.

Таким образом, в системе управления государственным долгом России есть ряд нерешенных вопросов как методологического, так и практического характера.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ведев А. Воздействие расходов государственного бюджета на устойчивость финансовой сферы России – сценарные расчеты до 2020 г. / А. Ведев // Экономическое развитие России. – 2011. - №3. – С. 33-36.
2. Никитина, А.В. Актуальные проблемы внешней задолженности РФ и пути их преодоления / А. В. Никитина, Н.А. Сурнина // Общество: Политика, Экономика, Право. – 2014. - №1. – С. 67-70.
3. Погодаева, Т.В. Перспективы экономического роста развитых стран в контексте проблемы государственного долга / Т.В. Погодаева // Финансы и кредит. – 2013. - №11. – С. 49-55.
4. Рябов, П.В. Бюджетная политика властей в условиях мирового экономического кризиса: государственные долги / П.В. Рябов // Проблемы прогнозирования. – 2012. - №1. – С. 117-129.
5. Урумов, Т.Р. Практика управления государственным долгом в условиях глобализации / Т.Р. Урумов // Научно-исследовательский Финансовый институт. Финансовый журнал. – 2013. - №4. – С. 129-134.
6. Цвирко, С.Э. Проблемы системы управления государственным долгом России / С.Э. Цвирко // Эффективное антикризисное управление. – 2013. - №6. – С. 56-63.

## Миграция населения и ее региональные особенности

*Стенина А.И.*

Омский филиал ФГБОУ ВПО Финансовый университет  
при Правительстве РФ (Россия, г. Омск)  
nastena\_265@mail.ru

В современном обществе одним из обсуждаемых вопросов является миграция, которая немало важную роль играет в национальной безопасности государств. В настоящее время проблемы миграции рассматривают на различных уровнях и создаются механизмы по регулированию и контролю данного процесса.

Процессы, которые происходят в Омской области, в целом показывают сокращение трудового потенциала граждан. Главными, из которых являются сокращение численности и старение населения, рост демографической нагрузки на трудоспособное население, а также развитие миграционных процессов.

В настоящее время в Омской области сложилась такая демографическая ситуация формирования трудовых ресурсов, что воспроизводство осуществляется в условиях, когда выбытие населения трудоспособного возраста не компенсируется вхождением в эту возрастную группу молодежи.

Особую значимость для увеличения численности населения, рабочей силы развития трудового потенциала Омской области имеет привлечение в Омскую область граждан из числа соотечественников, проживающих за рубежом, а также жителей иных субъектов Российской Федерации, так как миграционная ситуация оказывает решающее влияние на динамику численности населения и трудовых ресурсов Омской области и приобретает особую значимость для восполнения численности населения, рабочей силы и развития трудового потенциала Омской области.

Миграционная ситуация в Омской области характеризуется миграционным оттоком населения. За 2014 год численность жителей Омской области уменьшилась за счет отрицательного сальдо миграции на 3,1 тыс. человек. Всего за последние 5 лет миграционная убыль населения Омской области составила 7,9 тыс. человек. В основном, отток населения формируется за счет выезда мигрантов из села в город, из Омской области в другие субъекты Российской Федерации. Международные миграционные потоки оказывают положительное влияние на миграционную ситуацию в регионе. В структуре международного притока мигрантов в Омскую область в основном граждане из бывших государств – участни-

ков СНГ (около 93 процентов). Таким образом, Омская область обладает высокой миграционной привлекательностью для соотечественников, проживающих за рубежом.

Таблица 1

**Результаты деятельности УФМС России по Омской области за 8 месяцев 2014**

Поставлено на миграционный учет иностранных граждан и ЛБГ, из них	88 564
*зарегистрировано по месту жительства	7154
*поставлено на учет по месту пребывания	8141 0
Оформлено приглашений иностранным гражданам	3097
Оформлено разрешений на временное проживание ИГ и ЛБГ	6055
Оформлено видов на жительство ИГ и ЛБГ	1093
Принято и восстановлено в гражданство РФ, всего	5 671
Прибыло участников Государственной программы и членов их семей в Омскую область (чел.)	3 004
Количество работодателей, имеющих разрешения на привлечение иностранных работников	98
Оформлено разрешений на работу ИГ, всего	2 784

За 8 месяцев 2014 года на миграционный учет в Омской области поставлено 88 564 иностранных граждан и лиц без гражданства. Из стран ближнего зарубежья прибыло 43 338 человек, из стран дальнего зарубежья – 12 967 человек, сообщили в УФМС России по Омской области. Оформлено видов на жительство ИГ (иностранцев) и ЛБГ (лиц без гражданства). Зафиксировано, что только 98 работодателей, имеют разрешения на привлечение иностранных работников. Оформлено разрешений на работу иностранных, всего 2 784.

Несмотря на прирост мигрантов, за пределы Российской Федерации выдворено 288 иностранных граждан, депортировано 5 иностранных граждан лиц без гражданства и направлено представлений 2065 гражданам о закрытии въезда.

Наибольшее количество иностранцев приехали из Казахстана (18 094), Узбекистана (15 270), Германии (4 344), Китая (3 365), Таджикистана (2 637). Большинство прибывших находятся на территории Омской области, с частной целью – 25 873, для осуществления трудовой деятельности – 17 501, с туристической целью – 4 471, с учебной – 4 344 человек.

В Омской области основными сферами применения иностранной рабочей силы являются строительство (66 %), торговля и общественное питание (9,4 %), сельское хозяйство (12 %). Большое число фактов нару-

шения миграционного законодательства 2025 было выявлено в местах пребывания иностранных граждан и лиц без гражданства.

Таблица 2

**Выявления фактов нарушения миграционного законодательства**

Проведено мероприятий по выявлению фактов нарушения миграционного законодательства	
Проверено объектов, в том числе	2254
*строительства	78
*бытового обслуживания	8
*мест пребывания ИГ и ЛБГ	2 025
*промышленных предприятий	20
*сельскохозяйственных предприятий	14
*торговых объектов	78
*иных объектов	31

Большая часть иностранных работников трудоустроена в Омске, а также в 11 муниципальных районах Омской области. Трудовые мигранты, работающие у физических лиц по патенту, позволили увеличить налоговые поступления в бюджет области. В нынешнем году к нам прибыло порядка 2 300 соотечественников, это на 350 человек больше по сравнению с аналогичным периодом, основная часть – из Казахстана (87%). Как правило, прибывающие из-за рубежа граждане – работоспособного возраста и имеют высшее образование.

Высокой миграционной подвижностью обладает население в трудоспособном возрасте, доля таких граждан в общем объеме миграции составила 72,3 процента, это в основном молодые люди в возрасте от 20 до 39 лет. Причины, которые побуждают выезжать молодежь за пределы Омской области, связаны в первую очередь с поиском более благоприятных условий для жизни и трудовой деятельности. Наличие рабочих мест, условия занятости, высокий уровень доходов, перспективы решения жилищных вопросов, преимущества в удовлетворении запросов социального характера делают столичные и южные регионы Российской Федерации миграционно более привлекательными для молодых людей.

Для Омской области миграция имеет как негативные последствия, так и позитивные последствия для экономики.

К позитивным относятся:

1. Экспорт рабочей силы - это важный источник поступления валюты в регионы эмиграции через переводы мигрантами валютных средств из-за рубежа на поддержку своих семей и родственников, что в целом способствует улучшению их экономического положения.

2. Экспорт миграции - это бесплатное обучение для региона-донора (экспортер рабочей силы) работников-эмигрантов новым профессиональным навыкам, повышение их квалификации, приобщение к новым технологиям, передовой организации труда

К негативным можно отнести:

1. Отток квалифицированных кадров, выезд ученых и специалистов приводят к общему снижению научно-технического, общеобразовательного и культурного потенциала.

2. Изменяется национальная структура населения, ухудшается демографическая ситуация в связи с выездом прежде всего трудоспособного населения, молодых рабочих и специалистов. [2,с.287]

На данный момент, главная задача в области миграции состоит в том, чтобы сдерживать миграционный отток населения, а также регулирование трудовой миграции и притока на территорию Омской области иностранной рабочей силы с учетом потребностей регионального рынка труда, соблюдение контроля на основании законодательства в отношении трудовых мигрантов.

Для регулирования миграционных процессов должны использоваться в совокупности социально-экономические и организационно-административные меры, а также экономические рычаги, которые являются наиболее эффективными

Для побуждения миграции в Омскую область граждан трудоспособного возраста, привлечения квалифицированных работников для обеспечения кадровых потребностей экономики Омской области предполагается принятие мер по оказанию содействия добровольному переселению в Омскую область соотечественников, проживающих за рубежом.

Для решения данной задачи нужно:

1. Содействовать добровольному переселению соотечественников проживающих за рубежом в Омскую область

2. Совершенствование миграционного законодательства Российской Федерации и Омской Области

3. Разработка социально-экономических мер по повышению миграционной привлекательности территорий, в данном случае Омской области, из которой происходит отток населения.

Также, оптимизацию миграции можно достигнуть, если сочетать грамотное обоснование управления потоками трудовых иммигрантов с внутренней социально - демографической и миграционной ситуацией в Омской области. Эффективное управление миграционными процессами в интересах устойчивого социально-экономического и демографического развития страны, обеспечения ее национальной безопасности, прав и сво-

бод человека и гражданина должно стать из основных приоритетов внутренней и внешней политики Омской области.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Губернатора Омской области от 30 августа 2013 г. N 121 "Об утверждении Концепции развития отношений в сфере труда и занятости населения Омской области до 2020 года".

2. Бойко, А.И. Статистическое изучение миграции населения // Демографическая статистика : [учебник для вузов по специальности "Статистика" и другим экономическим специальностям /А.И. Бойко, С. Н. Брусникина, Е. А. Егорова и др.]. - Москва: КноРус, 2014. – С. 286 – 314.

3. Орешкин, В. В.Россия и международная миграция трудовых ресурсов/ В.В.Орешкин // Мировая экономика и международные отношения. - 2013. - № 3. - С.75-77.

## **Сущность туризма, основные туроператоры и факторы, влияющие на туристскую отрасль в России**

*Степаненко Ксения Сергеевна, Ультан Светлана Ивановна*  
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского  
stepanenko55@gmail.com; ultansvet\_18@mail.ru

Понятие туризм всем знакомо и не ново, оно имеет длительную историю, однако до сих пор данный термин не получил однозначного определения. Туризм по-разному трактуется как отдельными учеными и специалистами в сфере туристских услуг, так и различными туристскими организациями. Данное экономическое явление довольно сложное и недостаточно изучено, а также оно тяжело поддается количественной оценке.

Многие авторы считают, что туризм не является самостоятельной отраслью экономики, определяя его как межотраслевой комплекс, т.к. он объединяет в себе комплекс услуг предоставляемых предприятиями из разных отраслей.

Л.В. Ковынева в своей книге даёт следующее определение туризму и туристической деятельности: «туризм следует определять, как межотраслевой комплекс, включающий перечень предприятий, чья деятельность необходима для удовлетворения туристских потребностей. Туристская деятельность – это туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий».

Боголюбов В.С. пишет следующее [1]: «туризм, не будучи на сегодняшний день выделяем в отдельную самостоятельную отрасль народного хозяйства, является экономическим явлением, которое многие иссле-

дователи с некоторой долей условности называют агрегированной отраслью экономики».

Однако сейчас все чаще *туризм определяют, как самостоятельную отрасль*, так международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК) и ОКВЭД ОК 029-2014 услуги туристических агентств, туроператоров и прочие услуги по бронированию и сопутствующие им услуги выделяют в отдельный подраздел раздела N – услуги административные и вспомогательные. Если в прежних редакциях ОКВЭД туристические услуги были расплывлены по многим подразделам, то теперь вся необходимая информация содержится в 79 подразделе раздела N.

Автор Здоров А.Б. [2] определяет туризм как подотрасли, которые связаны в общий комплекс для предоставления услуг туристам, находящимся на отдыхе или в пути. Он пишет, что данный термин можно рассматривать как в широком, так и в узком смысле. *Туризм в широком понимании* можно рассматривать как отрасль экономики, которая выполняет контроль над формированием других отраслей, а также активно участвует в формировании ВВП. *В узком понимании туризм* следует рассматривать как отрасль, объединяющую совокупность других отраслей, связанных с обслуживанием туристов.

*Закон РФ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» определяет туризм, как временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания. Туристская деятельность – это туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий.*

Всемирная туристическая организация определяет туризм крайне просто, а именно как активность посетителей. Под посетителем же понимается путешественник, который предпринимает поездку в место, которое находится за пределами его обычной среды, менее чем на год, для любой основной цели.

В Международной рекомендации по статистике туризма - **туризм определяется как** социальное, культурное и экономическое явление, связанное с перемещением людей в места, находящиеся за пределами их постоянного места жительства, причем мотивом, как правило, служат развлечения и отдых.

Боголюбов В.С. в своей книге определяет туристский рынок или, по-другому, рынок туристских услуг, как общественно-экономическое явление, которое объединяет спрос и предложение для того, чтобы обеспечить процесс купли-продажи туристских товаров и услуг в определенное время и место.

Развитие туристической отрасли зависит от социально-экономического развития. Выделим факторы, наиболее активно влияющие [3] на формирование отрасли туризма.

1. *Политические факторы.* Стабильная политическая ситуация в стране – одно из главных условий для развития туристической отрасли. Также для формирования туризма имеют значения отношения, складывающиеся с другими странами, а именно международная обстановка и ситуация в конкретных регионах.

2. *Экономические факторы.* Граждане развитых стран выделяют большие суммы денег на путешествия, в связи с высоким уровнем жизни в этих странах. Для резидентов данных государств характерны высокие затраты на туризм. Немалое значение оказывает ВЭД страны, интеграционные и глобализационные процессы.

3. *Культурные факторы.* Эти факторы связаны с удовлетворением культурных, познавательных и эстетических потребностей. Это выражается в желании людей узнавать культуру, традиции и историю других стран и народов.

4. *Социально-демографические факторы.* На формирование туристической отрасли оказывает влияние рост населения в городах, жизнь в которых отличается высокой стрессовостью: современный человек проводит очень много времени на работе, редко общается с близкими – все это способствует тому, что туризм становится единственным способом найти душевное равновесие. На формирование туризма также большое влияние оказывает старение населения, увеличение возраста вступления в брак, увеличение доли людей вне брака.

5. *Научно-технический прогресс.* Благодаря ему значительно сокращается время переездов и перелетов на большие расстояния. Транспорт становится более удобным и уютным для путешествующих. Также нельзя обойти стороной развитие компьютерных технологий, ведь именно они дают возможность создать туристические продукты в кратчайшие сроки не выходя из дома.

Также дополнительным фактором можно считать *развитие СМИ.* Туристические услуги неразрывно связаны с ними. Информированность населения об интересных, привлекательных местах отдыха значительно увеличивает приток туристов. Средства массовой информации реклами-

руют не только определенные туристические продукты, но и туризм в целом.

Далее рассмотрим классификацию туризма. Классификация объектов может быть, как укрупненной, так и детализированной. *Укрупненная классификация*, в основном, образует формы организации изучаемых объектов, *детализированная* же классификация выступает в качестве отдельных видов и разновидностей данных объектов.

Существует большое количество примеров, того как классифицируют туризм. Различные авторы по-разному трактуют виды и формы туризма. Так, Международные рекомендации по статистике туризма выделяют следующие *виды*:

➤ *внутренний туризм*, включающий деятельность в пределах одной страны, где постоянно проживающий в ней гражданин путешествует в рамках внутренней туристской поездки;

➤ *въездной туризм*, включающий деятельность не проживающего в данной стране гражданина в пределах рассматриваемой страны во время въездной туристской поездки;

➤ *выездной туризм*, включающий деятельность постоянно проживающего в рассматриваемой стране гражданина за пределами указанной страны [3] в рамках выездной туристской поездки.

Здоров А.Б. выделяет следующие **формы туризма**: *внутренний или отечественный туризм* и *международный*, который в свою очередь делится на *въездной и выездной туризм*. По его мнению, детализировано каждая форма туризма может быть представлена разными видами. Выделяют следующие **виды выездного туризма**, см. табл. 1.

Также есть другие типы данной классификации, например, по ведущему занятию во время отдыха выделяют такие виды выездного туризма, как альпинизм, байдарочный, велосипедный, охотничий и т. д.

В ФЗ РФ «Об основах туристической деятельности в РФ», даётся определение следующим **видам туризма**:

1. *туризм внутренний*, т.е. путешествия в пределах территории Российской Федерации лиц, постоянно здесь проживающих;

2. *туризм международный*, т.е. туризм выездной или въездной;

– туризм выездной, т.е. путешествие лиц, постоянно проживающих в России, в другую страну;

– туризм въездной, т.е. путешествие в пределах территории РФ лиц, не проживающих постоянно в России;

3. *туризм социальный*, т.е. туризм, полностью или частично реализуемый за счет бюджетных средств, средств государственных внебюджетных фондов, а также средств работодателей;

4. *туризм самостоятельный*, т.е. туризм, организуемый туристами самостоятельно.

Таблица 1

**Классификация выездного туризма**

<i>Виды выездного туризма в зависимости от:</i>			
Цели путешествия	От возраста туриста	По составу	По социально-экономическому статусу
1. Рекреационный туризм (отдых и лечение) 2. Поездки с целью лечения (бальнеологический туризм) 3. Экскурсионный, или познавательный, туризм 4. Деловой туризм 5. Этнический туризм 6. Религиозный (паломнический) туризм 7. Спортивный туризм 8. Развлекательный туризм 9. Приключенческий туризм 10. Шоп-туры 11. Обучающие туры 12. Хобби-туры 13. Путешествия для людей «третьего возраста».	1. Детский 2. Молодежный 3. Среднего возраста 4. Преклонного возраста	1. Индивидуальный 2. Семейный 3. Групповой	1. Бизнес-туризм 2. Конгрессный 3. Образовательный

Балабанов И. Т. в своей книге выделяет формы, виды разновидности туризма. **Форма туризма** связана с тем, пересекает ли турист государственную границу своей страны, по этому признаку он выделяет две формы: *внутренний и международный туризм*. Международный туризм бывает выездным и въездным.

Виды туризма Балабанов И.Т. связывает с тем, как отражаются финансовые результаты в бюджете той или иной страны или ее региона. В связи с этим существует **два вида туризма активный и пассивный**. *Приезд иностранных граждан в страну является активным туризмом*, т.к. он служит фактором ввоза валюты в данную страну. *Выезд граждан одной*

страны, в туристических целях в другие государства является пассивным туризмом, т.к. он служит фактором вывоза валюты из данной страны.

Формы туризма по наиболее типичным признакам подразделяются на некоторые *разновидности*. К данным признакам относятся: цель путешествия, характер организации путешествия, интенсивность туристского потока, продолжительность путешествия, возрастной признак, используемый транспорт, форма сотрудничества.

Александрова А.Ю. считает, что **главным является деление туризма на международный и внутренний**. Деление на активный и пассивный туризм, присуще только международному туризму и не распространяется на внутренний. **Внутренний, въездной и выездной туризм** могут по-разному сочетаться, образуя, кроме международного ещё национальный туризм и туризм в пределах страны. **Национальный туризм** включает внутренний и выездной туризм и соотносится с категорией национального производства (валового национального продукта). **Туризм в пределах страны** охватывает внутренний и въездной туризм и соответствует совокупному внутреннему туристскому потреблению, т.е. суммарным расходам внутренних и иностранных туристов. Итак, существует довольно много классификаций туризма. Они отличаются друг от друга самым пониманием такого феномена, как туризм и его принципов.

Далее проанализируем основных игроков туристского рынка в России. Согласно закону РФ «Об основах туристической деятельности в РФ» *туроператорская деятельность* – это деятельность по формированию, продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая юридическим лицом, а *турагентская деятельность* – это деятельность по продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем.

**Туроператор**, согласно российскому законодательству, **может осуществлять свою деятельность** только при наличии договора страхования гражданской ответственности или банковской гарантии исполнения обязательств по договору о реализации туристского продукта. Данный договор страхования также *называется финансовым обеспечением*. Все юридические лица, осуществляющие туроператорскую деятельность, должны иметь это финансовое обеспечение. Еще одно требование к туроператорам, осуществляющим деятельность в сфере выездного туризма – это, то, что они должны быть членами объединения туроператоров в сфере выездного туризма.

Все туроператоры, которые имеют финансовое обеспечение, должны быть включены в Единый федеральный реестр туроператоров, который

ведет Федеральное агентство по туризму. Также в агентство предоставляются сведения о наличии финансового обеспечения.

Объединение туроператоров в сфере выездного туризма является некоммерческой организацией и действует в целях оказания экстренной помощи туристам, далее турпомощь. Требованием к членству туроператора в данном объединении является уплата взносов в компенсационный фонд. Сейчас взносы в него унифицированы и составляют 100 тыс. руб. в год. *Деятельность туроператоров строго регламентируется и отслеживается, то деятельность турагенств нет.* Сейчас количество турагентств, продающих в розницу путевки, неизвестно, т.к. они в добровольном порядке подают себе сведения в реестр турагенств. На данный момент существует общероссийский генеральный реестр туристических агентств в котором их зарегистрировано 12468. Но пока, это носит добровольный характер, но в свете последних событий Правительство РФ намерено сформировать специальный реестр турагентств, запретив не попавшим в список предпринимателям заниматься туристической деятельностью.

*Туроператор* занимается формированием туристического продукта и оказанием всех услуг, входящих в него. Он несет ответственность перед туристом за неисполнение обязательств, которые указаны в договоре. Туроператор может сам заниматься продвижением турпродукта, а может через турагенства. *Турагент осуществляет* продвижение и реализацию туров, сформированных туроператорами на основании договора, который заключается между туроператором и турагентством. Турагент может осуществлять продвижение турпродукта, либо от имени и по поручению туроператора, либо от своего имени.

Федеральное агентство по туризму туроператоров классифицирует следующим образом:

- туроператоры, имеющих финансовое обеспечение в размере 100 и более млн. руб.
- туроператоры, имеющих финансовое обеспечение в размере 60 млн. руб.
- туроператоры, имеющих финансовое обеспечение в размере 30 млн. руб.
- туроператоры, имеющих финансовое обеспечение в размере 10 млн. руб.
- туроператоры, имеющих финансовое обеспечение в размере от 550 тыс. до 1 млн. 500 тыс. руб.
- туроператоры, имеющих финансовое обеспечение в размере 500 тыс. руб.

На данный момент существует больше всего туроператоров, имеющих финансовое обеспечение 500 тыс. руб., а именно 2605 операторов.

## Крупнейшие туроператоры в РФ

<i>Наименование</i>	<i>Общая характеристика</i>
1. ООО «Верса»	с финансовым обеспечением 210 млн. руб. Общий объем денежных средств, полученных туроператором от реализации туристического продукта в сфере выездного туризма составляет 1749550000 руб.
2. ООО «ТТ-Трэвел»	с финансовым обеспечением 121 млн. руб. Общий объем денежных средств, полученных туроператором от реализации туристического продукта в сфере выездного туризма составляет 1006365000 руб.
3. ООО «Европорт»	с финансовым обеспечением 112 млн. руб. Общий объем денежных средств, полученных туроператором от реализации туристического продукта в сфере выездного туризма составляет 933484000 руб.
4. ООО «Туристическое бюро "СОЛВЕКС-ТРЭВЭЛ»	с финансовым обеспечением 100 млн. руб. Общий объем денежных средств, полученных туроператором от реализации туристического продукта в сфере выездного туризма составляет 685699894 руб.
5. ООО «Карлсон Туризм»	с финансовым обеспечением 60 млн. руб. Общий объем денежных средств, полученных туроператором от реализации туристического продукта в сфере выездного туризма составляет 499811000 руб.
6. ООО «Карлсон Туризм»	с финансовым обеспечением 60 млн. руб. Общий объем денежных средств, полученных туроператором от реализации туристического продукта в сфере выездного туризма составляет 499811000 руб.
7. ООО «Корал Тревел»	с финансовым обеспечением 110 млн. руб. Общий объем денежных средств, полученных туроператором от реализации туристического продукта в сфере выездного туризма составляет 479707000 руб.
8. ЗАО «Паркур»	с финансовым обеспечением 105 млн. руб. Общий объем денежных средств, полученных туроператором от реализации туристического продукта в сфере выездного туризма составляет 477685000 руб.
9. ООО «Натали турс»	с финансовым обеспечением 100 млн. руб. Общий объем денежных средств, полученных туроператором от реализации туристического продукта в сфере выездного туризма составляет 444378000 руб.
10. ООО «Алеан-Тур»	с финансовым обеспечением 30 млн. руб. Общий объем денежных средств, полученных туроператором от реализации туристического продукта в сфере выездного туризма составляет 351758 000 руб.

**В РФ нет министерства туризма, но есть Федеральное агентство по туризму, которое в свою очередь является подведомственной организа-**

цией министерства культуры РФ, министром которого является Мединский В.Р., а руководителем Ростуризма – Сафонов О.П.

В соответствии с поправками к ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ», туроператоры, занимающиеся деятельностью в сфере выездного туризма, обязаны отчитываться об общем объеме денежных средств, полученных от продажи туров за рубеж.

Всего на октябрь 2014 г. в единый федеральный реестр туроператоров были включены 4372 компании. Из них с финансовым обеспечением в размере более 100 млн руб. обладали 23 компании, из которых 4 компании приостановили осуществление своей туроператорской деятельности в период с июля по сентябрь 2014 г.

Крупнейшими туроператорами сейчас являются компании приведенные в табл. 2.

Итак, мы подчеркнули суть туристской отрасли, ее факторы и дали краткую характеристику современных туроператоров в России.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Боголюбов В.С., Орловская В.П. Экономика туризма. М.: Академия, 2005. – 192 с.
2. Здоров А.Б. Экономика туризма. Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
3. Ультан С.И., Андрюхова Н.Ю. Анализ особенностей выездного туризма Омского региона. Молодежь, наука, творчество – 2012. Юбилейная X межвузовская научно-практическая конференция студентов и аспирантов: сборник статей. В 2-х частях. Ч. 2 / под редакцией и.о. ректора Д.П. Маевского. – Омск: ОГИС, 2012. – с. 5-6.

## Совершенствование государственного управления на региональном уровне

*Степанова Алина Михайловна*

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий  
a251814@mail.ru

Информационно-коммуникационные технологии повсеместно проникают в жизнь современного человека, функционирование частного и государственного сектора. Ценны не внедренные технологии и разработанные информационные системы сами по себе, а то, какую пользу они приносят гражданам, бизнесу, всему обществу. Для создания целостной и эффективной системы использования информационных технологий, при

которой граждане получают максимум выгод, реализуется государственная программа «Информационное общество (2011-2020)» [4].

Проникновение высоких технологий в нашу жизнь – это неперемное условие создания развитого информационного общества, повышения эффективности государственного управления. Актуальные вопросы внедрения информационных технологий в сферу государственного управления, построения единого информационного пространства, обеспечения доступа всего населения к информационным ресурсам, вовлечения граждан в процесс управления государством являются приоритетными направлениями на территории Омской области.

До настоящего времени такие задачи, как обеспечение доступности информации о деятельности органов исполнительной власти Омской области, повышение эффективности государственного управления, обеспечение условий для предоставления государственных услуг с использованием информационно-телекоммуникационных технологий (в том числе в электронном виде), повышение эффективности расходования бюджетных средств за счет применения технологий ГЛОНАСС, средств дистанционного зондирования Земли и других результатов космической деятельности в ключевых сферах жизнедеятельности в интересах социально-экономического развития и обеспечения безопасности Омской области, решались в рамках долгосрочной целевой программы Омской области «Электронное Правительство Омской области (2010 – 2015 годы)».

Постановлением от 15 октября 2013г. № 253-п утверждена государственная программа Омской области «Информационное общество Омской области (2014 - 2019 годы)», целью которой является повышение качества жизни населения, получение гражданами и организациями преимуществ от применения информационных и телекоммуникационных технологий за счет обеспечения равного доступа к информационным ресурсам, повышение эффективности государственного управления и обеспечение информационной безопасности.

В настоящее время развитие информационно-телекоммуникационных технологий (далее – ИКТ) в Омской области ограничивается наличием следующих обстоятельств:

- Диспропорция между спросом и предложением. Общественный спрос на государственные услуги в электронном виде пока очень низок.

- Низкий уровень осведомленности о новых формах взаимодействия с властью. Согласно результатам опросов, только треть опрошенных с уверенностью заявляет, что знает о существовании порталов государственных услуг, информационных киосков.

- Низкий уровень компьютерной грамотности населения. В «группу риска» входят в основном люди старше 40 лет, оказавшиеся не охваченными государственными программами обучения основам работы на компьютере и в сети Интернет, которые относительно недавно были введены в школах и вузах.

- «Цифровой разрыв», связанный с техническими средствами. Отсутствие почти у трети граждан компьютеров и доступа в Интернет не способствует вовлечению населения в процессы формирования электронного правительства.

- «Цифровой разрыв», связанный с ментальностью. Это выражается в отсутствии у человека потребности быть членом информационного общества. Кроме того, заметную роль играет сила привычки – люди привыкли и считают важным лично взаимодействовать с представителями органов власти [1, С.87-88].

- Не реализован в полной мере механизм предоставления государственных услуг в электронной форме.

- Недостаточно развита информационная инфраструктура общественного доступа населения к государственным информационным ресурсам Омской области.

- Недостаточное количество организаций в Омской области, осуществляющих деятельность в сфере ИКТ.

- Недостаточный уровень применения современных ИКТ работниками органов исполнительной власти Омской области.

- Отсутствие системы подготовки специалистов в сфере ИКТ.

- Ограничение финансирования мероприятий по развитию ИКТ [3].

Данная ситуация снижает эффективность государственного управления и качество предоставления государственных услуг в электронной форме.

В рамках подпрограммы государственной программы Омской области «Информационное общество Омской области (2014 - 2019 годы)» «Электронное Правительство Омской области» запланирована модернизация центрального узла связи мультисервисной сети Омской области, узлов связи в администрациях муниципальных районов Омской области.

В целях обеспечения безопасности функционирования информационных и телекоммуникационных систем запланировано до 2019 года увеличение доли защищенных рабочих мест в государственных информационных системах Омской области до 100 процентов.

Запланировано приобретение центра обработки данных в мобильном модульном исполнении, создание "облачной инфраструктуры" предо-

ставления информационных, вычислительных и других ресурсов для органов исполнительной власти Омской области.

Планируется продолжить развитие технического и методического сопровождения портал Правительства Омской области, в том числе 25 сайтов органов исполнительной власти Омской области, 32 сайтов органов местного самоуправления Омской области, 114 сайтов судебных участков мировых судей, сайтов Губернатора Омской области и Уполномоченного при Губернаторе Омской области по правам ребенка.

Будет увеличена доля государственных гражданских служащих органов исполнительной власти Омской области и работников подведомственных им учреждений, имеющих учетные записи в единой системе электронного документооборота, до 80 процентов к 2019 году, что позволит сократить сроки и повысить удобство при подготовке и согласовании документов.

Кроме того ожидается повышение удовлетворенности граждан качеством предоставления государственных услуг в электронном виде (до 90 % к 2019 году), что соотносится с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» в части повышения доли граждан, использующих механизм получения услуг в электронном виде, до 70 процентов, а также на повышение уровня удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления услуг до 90 процентов к 2018 году [2].

Помимо прочих остро стоит проблема организации предоставления современных услуг связи в малонаселенных пунктах Омской области. Данную проблему пытаются решить, внедряя места общественного доступа – «Инфоматы» – информационные терминалы, обеспечивающие доступ населения к услугам связи.

При помощи «Инфомата» обеспечиваются следующие услуги:

- доступ к электронным порталам государственных и муниципальных услуг;

- идентификация пользователя с помощью Универсальной электронной карты, электронной цифровой подписи на внешнем запоминающем устройстве с интерфейсом USB 2.0;

- телефонная связь с выходом в сеть связи общего пользования;

- видеосвязь;

- тарифицируемый доступ к сети Интернет с помощью prepaid чип-карт;

- организация «бесплатной зоны» сети Интернет;

- подготовка текстовых документов;

- работа с внешними запоминающими устройствами.

В 2014 году в Горьковском муниципальном районе Омской области прошла презентация совместного пилотного проекта Правительства Омской области и ОАО «Конструкторское Бюро «Искра» (г. Красноярск) по формированию информационно-телекоммуникационной инфраструктуры на территории Омской области.

Данный проект позволяет организовать центры доступа к электронным порталам государственных и муниципальных услуг на основе «Инфоматов», организовать широкополосный доступ к сети Интернет со скоростью доступа до 4 Мбит/с. и телефонной сети связи общего пользования для жителей сельских поселений Омской области.

В основе технического решения заложена организация локальных беспроводных сетей по технологии Wi-Fi, соединенных с сетью Интернет и телефонной сетью связи общего пользования спутниковыми каналами с применением абонентских земных станций спутниковой связи VSAT.

Проблема снижения кадрового голода в сфере информационных технологий обсуждалась на заседании Правительства с участием министра связи и массовых коммуникаций Николая Никифорова в октябре 2013 года, на котором была утверждена «Стратегия развития отрасли информационных технологий в РФ на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года». Также в рамках данной стратегии, кроме прочих, важнейшими задачами государства по поддержке отрасли информационных технологий в 2014–2018 годах являются: повышение грамотности населения в области информационных технологий путем организации обучения людей старшего и среднего возраста компьютерным навыкам, повышения доступности информационно-коммуникационного оборудования и распространения информации о преимуществах использования информационных технологий в повседневной жизни, обеспечение инфраструктурной поддержки всех мер за счет развития широкополосного доступа для граждан всей страны.

Эти задачи вошли в число основных приоритетов стратегии, дорожной карты по ее реализации и других определяющих развитие отрасли документов.

В целях обсуждения и выработки решений по текущим проблемам и в целях популяризации положительного опыта использования информационно-телекоммуникационных технологий в Омске в 2014 году было проведено мероприятие «Международный информационный конгресс», которое является визитной карточкой региона и объединяет профессионалов отрасли информационных технологий, представителей федеральных,

региональных и муниципальных органов власти, научное, образовательное и бизнес сообщество.

Актуальность проведения мероприятия обусловлена необходимостью обеспечения свободного доступа гражданина к информации и вовлечения его в процесс государственного управления с целью гарантии эффективности процесса модернизации сфер жизнедеятельности государства. Основные задачи проведения данного мероприятия:

1. Обмен опытом построения федеральных и региональных Электронных Правительств и обсуждение передовых практик внедрения информационных технологий в различные сферы жизнедеятельности и стран ближнего и дальнего зарубежья.

2. Рассмотрение проблем и определение перспектив формирования Электронного Правительства.

3. Обсуждение условий эффективного международного сотрудничества и формирования единого информационного пространства государств.

4. Повышение популярности развития Электронного Правительства в регионах России, стран ближнего и дальнего зарубежья путем формирования широкой общественной поддержки.

5. "Вооружение" граждан информацией об Электронном Правительстве, обеспечивающем оперативность, качество и удобство получения государственных услуг и информации о деятельности органов государственной власти.

Данное мероприятие регулярно собирает команду практикующих профессионалов для решения конкретных задач, в том числе и с целью ознакомления с опытом работы в соседних регионах, что способствует эффективному использованию информационных технологий в различных сферах жизнедеятельности субъектов Российской Федерации при построении информационного общества.

Рассмотренные проблемы сдерживают развитие информационно-телекоммуникационных технологий в Омской области в сфере реализации электронного правительства, построения информационного общества. Об эффективности мероприятий в рамках государственной программы Омской области «Информационное общество Омской области (2014 - 2019 годы)» можно будет судить только в следующем году на основании отчетности о достижении целевых индикаторов. В Омской области активно реализуются пилотные проекты в ответ на возникающие проблемы, препятствующие развитию роли современных технологий, также в целях обмена опытом, обсуждения и выработки решений по текущим проблемам реализуются международные мероприятия. Данные

меры, предпринимаемые на региональном уровне, направлены на обеспечение равного доступа к информационным ресурсам, повышение эффективности государственного управления и повышение удовлетворенности граждан качеством предоставления государственных услуг в электронном виде.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Реброва Н.П., Степанова А.М. Электронное правительство: региональный аспект [Текст] / Н.П. Реброва, А.М. Степанова // Управленческие науки. – 2013. – № 3 (8). – С. 83-88.
2. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» // Правовая справочно-информационная система «Гарант».
3. Постановление Правительства РФ от 15 октября 2013г. № 253-п об утверждении государственной программы Омской области «Информационное общество Омской области (2014 - 2019 годы)» // Правовая справочно-информационная система «Гарант».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 года № 313 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)» // Правовая справочно-информационная система «Гарант».

## Тенденции изменения государственного долга России

*Стрелкова Юлия Валерьевна*

ФБГОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». (Финуниверситет) Омский филиал Финуниверситета  
[Julia\\_Strelkova@mail.ru](mailto:Julia_Strelkova@mail.ru)

В результате государственных заимствований у страны появляется внутренний и внешний долг.

Государственный долг как экономическая категория представляет собой определённую систему отношений, возникающую между органами государственного управления, с одной стороны, частными лицами, негосударственными институтами, иностранными государствами – с другой, по поводу формирования и погашения задолженности органов государственного управления, возникающих в результате формирования дополнительных средств государства. [1]

В современной экономике вряд ли найдётся страна, которая никогда не прибегала к государственным займам. Государственный долг является одним из основных инструментов стабилизационной политики государства.

Посредством государственного долга Правительство пытается решить социально-экономические, политические и иные задачи, которые трудно достичь иным способом, или, при попытке использования других методов, могли бы повлечь значительные издержки.

В соответствии с Основными направлениями государственной долговой политики Российской Федерации на 2014-2015 года Министерство финансов Российской Федерации определило факторы, определяющие характер и направления долговой политики Российской Федерации. К ним относятся:

- макроэкономические условия реализации долговой политики;
- низкий уровень государственного долга;
- состояние внутреннего рынка капитала;
- государственные гарантии Российской Федерации;
- сохранение потребности в привлечении зарубежного заемного капитала со стороны корпоративного сектора. [4]

В соответствии с Основными направлениями бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов повышение эффективности управления государственным долгом является одной из приоритетных задач государства.

Управление государственным долгом – это осуществляемая на стратегическом и тактическом уровнях деятельность государства в лице его уполномоченных органов по регулированию объёма, структуры и стоимости обслуживания государственных долговых обязательств. [3]

Политика государства в области государственного долга Российской Федерации должна быть направлена:

- на обеспечение сбалансированности федерального бюджета;
- на уменьшение внешних заимствований государства;
- на развитие рынка государственных ценных бумаг
- на дальнейшее проведение компенсационных выплат по дореформенным сбережениям граждан Российской Федерации.

В связи с этим возникает проблема путей повышения эффективности управления государственным долгом и достижения наиболее оптимальной структуры государственных заимствований.

Для того, чтобы сделать соответствующие выводы, нам необходимо изучить в динамике структуру внешнего и внутреннего государственного долга.

Чтобы изучить изменения во внутреннем долге страны, мною была изучена номинальная сумма долга по ценным бумагам субъектов Россий-

ской Федерации и муниципальных образований на 1 октября 2013 г. и на 1 октября 2014 г.

По состоянию на 1 октября 2013 года внутренний долг составил 408,4 млрд.руб., 1 октября 2014 года внутренний долг составил 413,5 млрд.руб. Изменение номинальной суммы долга по ценным бумагам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований произошло в сторону увеличения.

В ходе исследования также было выявлено, что большую часть внутреннего долга составляет долг города Москва, который по состоянию на 1 октября 2013 г. составил 144,5 млрд. руб. (примерно 35,4% от суммы внутреннего долга), а в 2014 г. – 111,3 млрд.руб. (26,9%).

В 2014 году по сравнению с 2013 годом государственный долг города Москва снизился на 33,2 млрд.руб.(8,5%).

Изменения внутреннего долга субъектов РФ в сторону уменьшения произошли также в Республике Башкортостан (на 0,24%), Республике Карелия (на 0,31%), Чувашской Республике (на 0,37%), Краснодарском крае (на 1,4%), Нижегородской области (на 0,94%), Рязанской области (на 0,16%), Свердловской области (на 0,41%), г. Санкт-Петербург (на 0,31%).

Значительное увеличение номинальной суммы долга по ценным бумагам произошло в следующих субъектах РФ: Республика Коми (на 1,73%), Красноярский край (на 1,66%), Ставропольский край (на 0,89%), Белгородская область (на 0,88%), Волгоградская область (на 0,81%), Самарская область (на 0,7%), Липецкая область (на 1,07%), Оренбургская область (на 1,42%), Тульская область (на 0,71%), Ярославская область (на 0,71%).

Общее изменение номинальной суммы долга по ценным бумагам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в промежутке с 1 октября 2013 г.по 1 октября 2014 г. произошло в сторону увеличения. Внутренний долг субъектов РФ и муниципальных образований увеличился на 5,1 млрд.руб. (на 1,25%).

Для того, чтобы изучить изменения во внешнем долге страны, мною была изучена структура государственного внешнего долга Российской Федерации по состоянию на 1 октября 2013 года и на 1 октября 2014 года.

По состоянию на 1 октября 2013 года внешний долг Российской Федерации составил 55,8 млрд. долл., 1 октября 2014 года – 53,7 млрд. дол. Общее изменение внешнего государственного долга РФ в промежутке с 1 октября 2013 г.по 1 октября 2014г. произошло в сторону уменьшения. Внешний государственный долг Российской Федерации уменьшился на 2,1 млрд. дол. (на 3,64%).

В ходе обследования было также выявлено, что наибольшую долю в структуре внешнего государственного долга РФ составляет задолженность по внешним облигационным займам.

По состоянию на 1 октября 2013 г. она составила 40,6 млрд. дол. (72,9%), а 1 октября 2014г. – 39,3 млрд. дол. (73,1%). За год задолженность по внешним облигационным займам уменьшилась на 1334,0 млн. дол. (на 3,3%).

Наименьшую долю в структуре внешнего государственного долга РФ составила задолженность по ОВГВЗ. И в 2013, и в 2014 гг. она составила 5,5 млн. дол. (0,01%).

Внешний государственный долг РФ уменьшился по всем категориям, кроме задолженности по ОВГВЗ, которая не изменилась и по государственным гарантиям РФ в иностранной валюте, которые увеличились на 39,3 млн. дол. (на 0,07%).

Изучение в динамике структуры внешнего и внутреннего государственного долга предполагает рассмотрение и более длительного промежутка времени.

<b>Динамика и структура государственного долга Российской Федерации за 2009 -2014 год. [2]</b>						
Показатели	на 01.01.09	на 01.01.10	на 01.01.11	на 01.01.12	на 01.01.13	на 01.01.14
Всего государственный долг Российской Федерации, млрд.руб., в том числе:	2 660,73	3 230,70	4 152,87	5 342,95	6 519,77	7 543,78
Государственный внутренний долг РФ, млрд.руб.	1 499,82	2 094,73	2 940,39	4 190,55	4 977,89	5 722,24
Государственный внешний долг РФ, млрд.руб.	1 160,91	1 135,97	1 212,48	1 152,40	1 541,88	1821,54

В соответствии с представленными данными можно сделать выводы о том, что в целом государственный долг Российской Федерации растёт. При этом государственный внутренний долг РФ постоянно увеличивался последние 6 лет, в то время как государственный внешний долг РФ то незначительно уменьшался, то увеличивался.

В ходе исследования мною было выявлено, что в краткосрочном периоде государственный долг Российской Федерации растёт за счёт увеличения внутреннего долга, внешний же долг в краткосрочном периоде уменьшается.

В долгосрочном периоде наблюдается тенденция к увеличению как внутреннего, так и внешнего государственного долга, однако преобладающими являются внутренние заимствования. Увеличение внутреннего государственного долга свидетельствует о мобилизации денежных средств страны, а это в свою очередь означает, что государство в лице Правительства пытается оптимизировать экономические процессы внутри государства.



Развитие страны и повышение благосостояния населения напрямую зависят от решения проблемы эффективного управления государственным долгом страны. Именно поэтому очень важно выбрать верную стратегию оптимизации государственной задолженности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Государственные и муниципальные финансы: учебник, 3-е издание / Под ред. И.Н. Мысляевой. – Москва: ИНФРА-М, 2013 – 243 с.
2. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Государственный долг Российской Федерации. - Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации, 2014. - Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
3. Финансы: учебник/ Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. - Москва: Юрайт, 2012 - 291 с.
4. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: О Российской долговой политике в современных условиях. - Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации, 2014. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

## **Влияние финансового кризиса на экономическую безопасность государства на примере нефтегазового сектора и обрабатывающей промышленности**

*В.В. Сулаев, А.А. Зайцев*

Томский политехнический университет, г. Томск, Россия

«Мировой экономике угрожает новый глобальный финансовый кризис» - это заявление сделал премьер министр Великобритании Дэвид Кэмерон 17 ноября 2014 года, однако это заявление не стало сенсационным. рядовой житель России, не интересующийся экономикой, заметил, как быстро дешевеет рубль, и как быстро растут цены в магазинах. Центральный банк активно осваивает золотовалютный резерв страны и уже потратил на поддержку рубля 22 млрд. долларов, но эти меры способны только уменьшить крутизну падения, чтобы избежать финансового шока. Финансовый кризис 1998 года и последующий дефолт аналогично возникли на фоне дешевающей нефти и прекращении поддержки курса рубля к доллару, напомним, что Банк России декларирует о переходе к плавающему курсу с 1 января 2015 года. Хочется верить, что руководство страны серьёзно подготовилось к финансовым невзгодам, и не совершит ошибок 90-х.

Финансовый кризис влияет на все сектора экономики, а впоследствии и на всех нас, как активных участников всей системы. Рассмотрим ущерб, который может нанести кризис на основные отрасли реального сектора экономики нашей страны:

### **Нефтегазовый сектор экономики**

В Российской Федерации две трети экспорта составляет нефть и газ, это около половины доходов страны. Даже самое слабое колебание цены на топливные ресурсы, приводит к снижению ВВП. По грубым подсчётам снижение цены нефти на 1\$ вызывает снижение экспорта на сумму более 3 млрд. долларов в годовом выражении, однако экономисты всё же советуют делать прогнозы, ориентируясь на среднегодовую цену. По заявлению Владимира Путина на саммите G20 влияние цен на нефть не повлияет на бюджет России, у президента есть определённые основания для таких громких заявлений, во-первых, это низкий госдолг, во-вторых, финансовые резервы, в-третьих, крупный частный сектор.

В сложной ситуации оказались США, которым это снижение выгодно для ослабления роли России в мировой экономике, по мнению некоторых аналитиков, разработка месторождений сланцевого газа является аферой,

способствующей снижению цен на нефть и скрывающей острую зависимость от импорта энергоресурсов. Несмотря на это, американцы увеличили добычу на 73% по сравнению с 2008 годом, однако огромные издержки, связанные с трудностью извлечения нефти, делают бурение нерентабельным при цене нефти менее 90\$, так что развитие проектов сланцевого газа не приносит США однозначной выгоды и наносит огромный ущерб окружающей среде.

Спад ждёт Нефтегазовый сектор России в любом случае, вопрос только в том в какой мере он пострадает.

### **Обрабатывающая промышленность**

В 90-е и в начале 2000-х российская промышленность фактически существует за счёт мощностей Советского союза, что является основной причиной экономического роста прерывающегося только в течение кризиса. Основными отраслями обрабатывающей промышленности по данным 2012 года являются Машиностроение (22%), Нефтепереработка (21%), Металлургия (16%), Пищевая промышленность (16%), Химическая промышленность (10%).

В первую очередь от кризиса страдает металлургия, затем машиностроение и нефтепереработка. Снижение спроса и стоимости экспортной продукции и сворачивание инвестиционных программ приводит к снижению прибыли предприятий. Быстро растущий курс доллара сильно бьёт по всем отраслям с высокой долей импорта, особенно по машиностроению, импорт машиностроительной продукции составляет 87% к объёму производства (самый высокий процент среди других отраслей промышленности). Крупные предприятия промышленности часто образуют моногорода, города на базе градообразующего предприятия, под влиянием кризиса муниципалитеты моногородов из финансовообеспеченных за короткий период превращаются в бюджетнодефицитные, что приводит к сокращению персонала, снижению расходов на праздничные мероприятия, социальные программы, инфраструктуру города и т.п. Граждане начинают жить хуже.

Высокий рост показывает Оборонно-промышленный комплекс страны, на основе данных финансового кризиса 2008 года, он практически не отразился на деятельности компаний. В последующие годы положение России на рынке оружия укрепилось и составило 23%, уступая только США (32%). В 2006 году была утверждена программа по развитию вооружений на 2007-2015 год, срок программы подходит к концу и кризис может повлиять на финансирование Оборонно-промышленного комплекса государством, поскольку официально Россия в боевых действиях не участвует.

Усугубляет ситуацию так называемая «война санкций», развёрнутая из-за кризиса на Украине, иностранные компании закрывают программы в России, а отечественные не обладают такими технологиями, чтобы заменить их, ограничения импорта иностранных продуктов питания сокращает ассортимент на прилавках и ограничивает гастрономические пристрастия граждан. По мнению некоторых экспертов санкции запада благотворно повлияют на развитие собственной промышленности и снизят нашу зависимость от иностранного импорта.

### **Вывод**

Глубина кризиса будет зависеть от того, как быстро интеллектуальные силы общества смогут его предвидеть и принять соответствующие меры по устранению его последствий. Руководство страны должно чувствовать ответственность перед россиянами за их сбережения, вклады и в целом финансовое благополучие на фоне потрясений в мире, политический курс, который народ поддерживает уже 15 лет, несмотря на его ошибки и несдержанные обещания, просто обязан оправдать ожидания граждан.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. В.В. Бушуев, В.А. Крюков, В.В. Саенко, В.Ю. Силкин, А.Н. Токарев, Ю.К. Шафраник, В.В. Шмат. Нефтяная промышленность России — сценарии сбалансированного развития, М.: ГУ ИЭС, 2010. – 160 с.
2. Почему падают цены на нефть. // Forbes. – 2014. – 06 окт., <http://www.forbes.ru/>
3. Промышленность России. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012.
4. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]: Каталог публикаций. 2014. Январь-октябрь. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140087276688](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140087276688) (дата обращения 18.11.2014 г.).

## **Инновационное развитие региона в условиях реиндустриализации**

*Сумина Екатерина Владимировна*

Сибирский аэрокосмический университет им. Академика М.Ф. Решенева  
[katrinsv@yandex.ru](mailto:katrinsv@yandex.ru)

Стратегия социально-экономического развития России до 2020 г. определила пути формирования инновационной экономики, реиндустриализации, отвечающей объективным требованиям внедрения достижений науки в производство, повышения качества современного образования,

технологического перевооружения информационно-коммуникационной революций. Инновационное развитие Йозеф Шумпетер назвал «созидательным разрушением», – постоянные сдвиги, в которых возникающие технологии вытесняют старые. Данные процессы порождают весомые структурные изменения в экономике страны на макро- и микроуровне.

Реализация «технологических сдвигов», решение задач стратегии социально-экономического развития России и инновационного развития экономики, региона невозможно без активного участия в этих процессах населения, активизации новых механизмов формирования предпринимательской бизнес среды, внедрения новых производственных технологий и оборудования. Реиндустриализация фактически включает важнейшее условие развития инновационной составляющей любой экономической системы – технологические инновации, и формирование предпринимательской среды как важнейшее и необходимое условие инновационного развития. Инновации открывают дорогу к новым товарам и услугам, методам производства, источникам сырья и технологиям, необходимым отдельным территориям с учетом целей социально-экономического развития и специфики региона. В свою очередь, создание рынка инновационной продукции, повышение восприимчивости российской экономики к инновациям невозможно без формирования бизнес среды. Развитие предпринимательства на территориях имеет огромный потенциал, являясь в свою очередь и вектором решения проблематики данного региона и повышения его конкурентоспособности.

Ряд ведущих исследователей высказывают мнение, что экономика России в 2014 году, несмотря на политический кризис, может получить ускорение, возможно лишь при начале реальных реформ, облегчающих ведение бизнеса. Необходимо выделить два, с авторской точки зрения, основных, фактора инновационного развития региона: предпринимательская инновационная среда и предпринимательская культура. Инновационное развитие региона определяет новые подходы, принципы к рассмотрению системы регионального управления и формирования стратегии региона. Происходит актуализация современных теорий о конкурентных преимуществах, основой которых служит стержневая роль интеллектуального «знаниевого» капитала, трансформация знаний в конкурентоспособный продукт как на уровне организации, так и на макроуровне.

Мильнер Б.З. и другие зарубежные и отечественные исследователи в области современных концепций управления знаниями, человеческим потенциалом отмечают, что системное управление инновациями и формирование соответствующей политики является основой эффективного использования всех организационных ресурсов. Инновационная страте-

гия развития региона включает научную, технико-технологическую и промышленную политику развития. В современных подходах и программах регионального управления и развития важнейшим пунктом является региональная конкурентная позиция. Как классики, так и современные теоретики А. Смит, Д. Рикардо и Д.С. Милль М. Портер С. Коэн Дж. Сакс, А. Харт, А.И. Татаркина.З. Селезнев и другие зарубежные и отечественные авторы определяли факторы и сущность региональной конкурентоспособности. Региональная конкурентоспособность по сути своей в корне отличается от трактовки конкурентоспособности организации. Инновационная деятельность, таким образом, включает научные, технологические, организационные, коммерческие шаги, которые фактически ведут к осуществлению инноваций [1]. Инновационная деятельность в контексте технологических инноваций – вид деятельности, связанный с трансформацией идей, знаний в продукт, новые или усовершенствованные технологические процессы, или способы производства.

Развитие территорий Красноярского края в рамках приоритетных долгосрочных задач развития регионов Сибири предполагает взаимодействие региональных органов государственной власти, местного самоуправления и бизнеса в решении приоритетных долгосрочных задач, сформулированных в стратегии экономического развития Сибири в рамках реализации следующих процессов: обеспечение масштабного технологического перевооружения; коренная модернизация сферы профессионального образования; с учетом требований инновационного развития современного общества; обеспечение упреждающего развития транспортной, энергетической, строительной и социальной инфраструктуры; развитие сектора глубокой переработки природного сырья; технологическое развитие территорий с учетом приоритета экологически чистых производственных технологий; формирование действенных механизмов продвижения инновационных технологий во все отрасли агропромышленного комплекса и другие «модернизационные» задачи. Модернизация российской экономики представляет собой сложное, многогранное явление, которое нельзя сводить лишь к обновлению машин, оборудования и технологических процессов в разных отраслях. Важнейшим аспектом является смена стереотипного мышления и формирование новой предпринимательской культуры, направленной на поиск инновационных идей с высоким рыночным потенциалом, социальными эффектами решения проблематики данной территории. Особое значение данный аспект имеет для неурбанизированных территорий, имеющих широкий спектр социально-экономических проблем с одной стороны, и важнейших человеческий, ресурсный потенциал, с другой стороны.

Нынешняя рецессия, по мнению ведущих российских экономистов, в значительной степени является следствием глубокой деиндустриализации нашей экономики. Существующая экономическая модель российского общества себя исчерпала, необходим переход к новой модели экономического роста и развития российского общества в целом, необходима модернизация экономики. Политическое руководство страны, наши экономические власти обозначили в качестве базового тренда модернизации российской экономики ее реиндустриализацию – новую индустриализацию на основе новейшего технологического уклада. Экономика России многоукладна, превалирует четвертый технологический уклад с элементами пятого. В этой связи, необходимо ставить задачу завершения перехода к пятому технологическому укладу с одновременным занятием ряда ниш в шестом [2]. Реиндустриализация связана с переводом производства на рельсы новейшей техники и технологии, связанной с достижениями научно-технической революции. Реиндустриализация является основой инновационного развития экономики. В связи со сложностью политической и экономической ситуацией в условиях «санкционной войны» для России, глобальностью происходящих процессов, актуализируется потребность в новых методах и подходах в системе регионального управления, позволяющие определить и достигнуть новый уровень региональной конкурентоспособности. В этой связи, автор предлагает новый подход к рассмотрению инновационного развития региона как формирование и развитие инновационных преимуществ региона. Раскрывается и предлагается новое определение инновационных преимуществ региона с учетом ключевых требований технологического развития и реиндустриализации региона.

Неурбанизированные территории становятся одной из главных точек приложения усилий в системе государственного и муниципального управления. Основой новых подходов в региональном управлении могут служить социальные коммуникации в формировании необходимых для развития стереотипов и моделей поведения населения данной территории, а стереотипность и необходимость новых моделей поведения для развития инновационной предпринимательской среды является актуальным вопросом именно для неурбанизированных территорий по результатам проведенных исследований [3]. Проблематика неформальных коммуникаций и знаний связана с новым этапом в развитии управленческих подходов, школой человеческих отношений и поведенческих наук (Э. Мэйо, Ф. Ротлисбергер, Д. МакГрегор, Р. Лайкерт, К. Арджирис, Дж. Вудворд, Г. Саймон, японские представители теории управления организационными знаниями И. Нонака и Х. Такеучи).

В процессе социальных коммуникаций, которые, по сути, реализуют власть, формируются определенные социальные стереотипы, например, направленные на формирование предпринимательской культуры, поиска рационализаторских решений, повышение предпринимательской инициативы. Малоизученным и наиболее интересным является вопрос использования неформальных коммуникаций в реализации задач повышения эффективности программ развития инновационного предпринимательства как основы реиндустриализации экономики Красноярского края.

На неурбанизированных территориях возникает потребность в совершенствовании соответствующих механизмов вовлечения населения, основанных на усилении информирования, мотивации, сломе стереотипо-винертного поведения. Необходимы новые территориальные элементы инфраструктуры развития предпринимательства, которые станут проводником предпринимательских инициатив населения территории по ключевым целевым секторам развития данного региона (например, сельский туризм, производственная деятельность, информационно-коммуникационные технологии и т.д.). Основная цель реализации подобных мероприятий заключается в повышении конкурентоспособности неурбанизированных территорий, валоризация местных активов, эксплуатация неиспользуемых ресурсов.

Инновации в контексте развития предпринимательства на неурбанизированных территориях могут реализовываться в следующих направлениях [3]: новые методы работы; разработка новых видов продукции и услуг; адаптация проверенных методов к новым обстоятельствам также признается действенным, способом значимого на местном уровне новаторского развития неурбанизированных территорий (такого рода новаторским действиям часто способствует передача знаний одним регионом другому). Можно выделить основные направления и показатели в системе регионального управления, определяющие его инновационность (рисунок 1), включающие этапы формирования наукоемкой, кадровой и технологической составляющей системы стратегического управления регионом.

Анализ и оценка имеющегося опыта инновационного развития региона, как в отечественной практике, так и зарубежной, позволили выделить отдельные системы, используемые на региональном уровне с целью обеспечения реализации стратегии инновационного развития. Уровень инновационности стратегии развития региона определяется возможным результатом для региональной экономики, соотношением имеющихся элементов инфраструктуры и рассматриваемых инновационных технологий, а также возможным приростом регионального продукта.

К особенностям и целям инновационного управления и развития региона можно отнести:

- значительный прирост валового регионального продукта в результате использования преимуществ взаимодействия участников сформированного регионального рынка;

- формирование стратегических конкурентных преимуществ региона, обеспечение конкурентоспособности организаций разных форм собственности за счет использования новых форм кооперационных связей, развития общей региональной инфраструктуры;

- повышение эффективности использования ресурсного и человеческого потенциала региона, за счет изменения кадровой и квалификационной структуры, формирования образовательных программ соответственно целям и уровню инновационного развития региона;

- рост добавленной стоимости за счет инициирования создания наукоемкой продукции, использования инновационных технологий в промышленности и других отраслях.

Таким образом, каждый регион обладает уникальным «местным» потенциалом инновационного развития, требующим включения всего спектра социально-экономических целей развития региона, специфических задач формирования и развития инфраструктурного обеспечения в общую программу инновационного развития региона.

Красноярский край является одним из наиболее промышленно развитых регионов России. Благодаря уникальным природным ресурсам (70-80% - никель, 40% - медь, 98% - металлы платиновой группы, 40% - свинец, цинк, 20% - золото, уголь – 26%, лес – 14,4%, газ – 2%, нефть – 2%, вода – 22% от российских запасов) в регионе развиты многие виды промышленной деятельности - гидроэнергетика и электроэнергетика на твердом топливе, цветная металлургия, добыча полезных ископаемых, лесная промышленность.

По объемам добычи золота край вышел на первое место в России, добывается 20% мирового производства никеля. Ключевые отрасли экономики края играют существенную роль не только на государственном, но и на мировом уровне. По представленному ниже рисунку и другим источникам вырисовывается вывод о преимущественно сырьевой направленности в стратегии развития Красноярского края, даже с учетом других показателей инновационной деятельности в Красноярском крае (доли предприятий, осуществляющих инновации и отгруженной инновационной продукции). Объективно-необходимым контекстом инновационного развития регионов является задействования человеческого потенциала региона, культурного фактора и специфических условий данной территории.

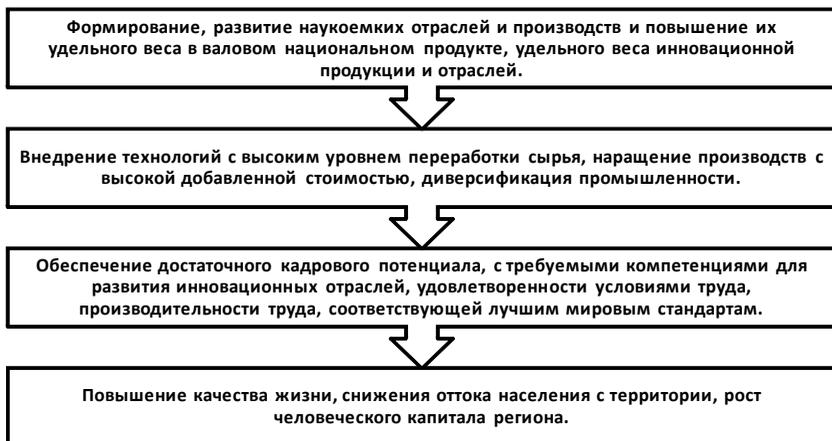


Рис 1. Стратегические цели и показатели инновационного развития региона

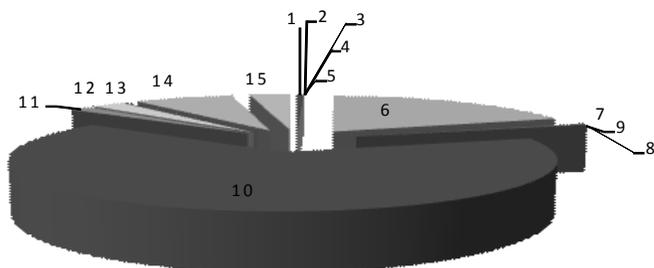


Рис. 2. Затраты на технологические инновации в рамках обрабатывающих производств, млн. руб. в Красноярском крае 2009, 2010 годах, млн. руб. (1 - производство пищевых продуктов; 2- текстильное и швейное производство; 3 -производство кожи, изделий из кожи и производство обуви; 4 - обработка древесины и производство; 5 - целлюлозно-бумажное производство издательская и полиграфическая деятельность; 6 - производство кокса, нефтепродуктов 7 - химическое производство; 8 - производство резиновых и пластмассовых изделий; 9 - производство прочих неметаллических минеральных продуктов; 10 - металлургическое производство и производство; 11 - производство машин и оборудования; 12 - производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; 13 - производство транспортных средств и оборудования; 14 - прочие производства, не включенные в другие группировки обрабатывающих производств; 15 - производство и распределение электроэнергии, газа и воды)

Положительным примером использования человеческого потенциала реиндустриализации неурбанизированных территорий, практическим

решением задачи формирования новой предпринимательской культуры, является инновационная модульная программа развития предпринимательства на территориях Красноярского края, представляющей собой ежегодный цикл мероприятий [5].

Реализация данного подхода позволило снизить оттоки трудоспособного населения с территории муниципального образования, увеличить количество зарегистрированных субъектов малого предпринимательства на территориях Красноярского края, создать дополнительные рабочие места, повысить уровень предпринимательской культуры и активности, эффективность существующих программ поддержки предпринимательства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Москва, 2006 г. – 192 с.
2. Бодрунов С.Д. Новая индустриализация и модернизация России (публичная лекция). Институт нового индустриального развития (ИНИР). СПб, 2012, 81 с., ил.
3. Инновации и модернизация экономики неурбанизированных территорий. [http://www.oecd.org/rural/krasnoyarsk/KRASNOYARSK%20BROCHURE%20FINAL%20RUS\\_S.pdf](http://www.oecd.org/rural/krasnoyarsk/KRASNOYARSK%20BROCHURE%20FINAL%20RUS_S.pdf)
4. Официальный Федеральной службы государственной статистики / [http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krasstat/ru/statistics/](http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krasstat/ru/statistics/)
5. Сумина Е.В., Дергунов В.Н., Толстихин Г.В. Инновационный подход к развитию предпринимательства на основе использования неформальных коммуникаций (уникальный опыт одной из территорий Красноярского края)// Креативная экономика. — 2012. — № 12 (72). — с. 88-95.

## **Развитие экологического туризма в Томской области: проблемы и пути решения**

*Суркова Екатерина Ивановна*

Национальный исследовательский Томский государственный университет  
[Surketi@sibmail.com](mailto:Surketi@sibmail.com)

Развитие экологического туризма является одним из способов решения экологических проблем и сохранения природных ресурсов, поскольку бережное отношение к природе и окружающей среде является одним из привлекательных элементов туризма и путешествий.

Экологический туризм - это особая форма путешествий, в которой отдых на природе сочетается с познанием ее объектов и явлений. Число поклонников экотуризма растет повсеместно с каждым годом, ведь этот

вид туризма способствует восстановлению физических и моральных сил человека во время общения с природой и наблюдения за ней, стимулирует сохранение окружающей среды. Поэтому во всем мире экологический туризм является популярным и перспективным видом отдыха.

В массовом российском туристском бизнесе экологический туризм пока развит слабо. Однако развитие экологического туризма в России не только возможно, но и необходимо. Организация экотуров может включать в себя посещение таких удивительных мест, как Байкал, Катунский заповедник в центральном Алтае, сплав по бурным рекам северной Карелии, вулканы и гейзеры Камчатки или Сочинский национальный парк на побережье Черного моря.

Томская область тоже обладает широким экологическим потенциалом для развития данного вида туризма. В Томской области насчитывается 165 особо охраняемых природных территорий (ООПТ). Из них - 18 заказников, 1 территория рекреационного назначения и 145 памятников природы общей площадью 15,1 га.

Здесь расположено самое крупное в мире болото – Васюганское. Известен ряд выходов на дневную поверхность различных форм известняков. Наибольший интерес представляют травертиновые постройки, Таловские чаши и Дызвездный ключ в Томском районе.

Мезозойские отложения среднего Приобья насыщены термальными водами. Наиболее известные и привлекательные в рекреационном отношении их выходы расположены в Парабельском и Верхнекетском районах.

Развитие экотуризма в Томской области должно ориентироваться на опыт зарубежных стран. Например, в Чехии, в настоящее время, действуют девять агроэкоферм и гостиниц, полностью соответствующих требованиям, предъявляемым к экологическому отдыху в Евросоюзе.

Томск студенческий город, а именно поэтому экологический туризм нужно развивать среди молодежи. Активное привлечение студентов к экологическому туризму, с помощью экологических конкурсов, программ, позволит ускорить развитие данного вида туризма.

Так же необходима всесторонняя поддержка государства и региональных органов власти. Так, в 2013 году, который был объявлен Годом охраны окружающей среды, власти Томской области, направили на проведение различных экологических акций около 19 миллионов рублей.

Для анализа развития экологического туризма в Томской области был использован метод SWOT-анализа.

Томская область обладает большим туристическим потенциалом. Ниже приводятся сильные и слабые, которые необходимо учитывать при решении вопроса развития экологического туризма.

Сильные стороны Томской области:

- Организационный фактор: наличие опыта защиты природы общественными организациями, опыта организации экологического туризма в области Научно-образовательного комплекса.

- Ресурсный фактор: значительное количество ООПТ, богатые природные ресурсы территории, уникальные заповедные места;

- Финансовый фактор: получение федеральной и региональной поддержки для реализации проектов экологической направленности (Конкурс «Семь чудес Томской области»).

- Маркетинговый фактор: Васюганское болото в 2007 г было включено в предварительный список ЮНЕСКО как объект международного значения;

Слабые стороны Томской области:

- Организационный фактор: разобщенность участников экотуристической деятельности, неразвитая туристическая инфраструктура, несоответствие туристических услуг международным стандартам, нехватка номерного фонда в гостиницах во время туристического сезона, сложность и длительность доставки туристов на территорию с большей привлекательностью в части развития экологического туризма;

- Ресурсный фактор: сезонность туристических услуг, связанная с климатическими условиями, удаленность объектов экологического туризма от центров области, низкий спрос местного населения на услуги экологического туризма Томской области, экстремальные природно-климатические условия Томской области, замусоренные зоны;

- Финансовый фактор: недостаточное финансовое обеспечение заповедников и национальных парков;

- Маркетинговый фактор: недостаток рекламной информации и пропаганды, отсутствие узнаваемости области на мировом рынке;

При развитии экологического туризма кроме сильных и слабых сторон области необходимо учитывать социально-экономические возможности и угрозы внешней среды.

Возможности, влияющие на развитие экологического туризма в Томской области:

- Популярность экологического туризма в мире;
- Неповторимость и уникальность природы;
- Наличие в области организаций предпринимателей, туроператоров, занимающихся экологическим туризмом;
- Дополнительный источник доходов для местного населения и местных бюджетов;

- Политическая стабильность в стране и Томской области, курс на экологизацию экономики;
- Позиционирование Томской области «как экологически чистого региона»;
- Экологизация мировоззрения, осознание хрупкости окружающей среды и ее неразрывного единства с человеческим обществом;
- Организация студенческих практик, научных туров и волонтерских программ на основе научной базы заповедников;

Угрозы, влияющие на развитие экологического туризма в Томской области:

- Не высокий спрос на экологические туры среди российских туристов,
- Низкий интерес местных жителей на услуги экологического туризма по сравнению с близлежащими регионами;
- Удаленность области от мест проживания экотуристов, что отражается на стоимости путевки;
- Падение курса рубля неблагоприятно влияет на конкурентоспособность экологического туризма в России и Томской области;
- Отсутствует нормативно-правовой базы для развития экологического туризма в заповедниках и единого определения понятия «экологический туризм»;
- Отсутствие экологической культуры;
- Большой поток неорганизованных экотуристов;

Таким образом, на основе проведенного анализа сильных и слабых сторон, а так же угроз и возможностей, можно построить SWOT-анализ развития экологического туризма в Томской области.

Проведя SWOT-анализ (табл. 1), мы можем сделать вывод, что сильные стороны Томской области можно еще больше усилить за счет разработки схемы развития экологического туризма на примере конкурентных регионов, создания рабочей группы по развитию экологического туризма, а так же создания агроэкоферм для привлечения содействия молодежи.

В контексте последних событий и политической обстановки в стране развитие экологического туризма в Томской области с одной стороны затруднено, так как происходит падение курса рубля, но с другой стороны это позволит иностранным туристам с меньшими затратами посетить Сибирь - одно из немногих мест планеты, где возможна встреча с дивной природой.

Таблица 1

## SWOT-анализ развития экологического туризма в Томской области

Показатель	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	<p>В мире экологический туризм становится все популярнее. Природный потенциал Томской области позволяет успешно развивать экологический туризм. Этому способствует большое количество ООПТ и уникальная экосистема области;</p> <p>Используя научный потенциал необходимо разработать схему развития экологического туризма для Томской области, на примере конкурентных регионов;</p> <p>В связи с ухудшением состояния окружающей среды и усталостью населения от крупных городов будет возрастать спрос на экотуры;</p>	<p>Недостаточно высокая общая и экологическая культура населения может навредить экологии области, однако накоплен не малый опыт в деле защиты и охраны окружающей среды, который поможет решить эту проблему;</p> <p>Используя научный потенциал области, необходимо продолжить методологическое и правовое обоснование экотуризма, как одного из перспективных направлений туристско-рекреационной деятельности;</p> <p>Обеспечение единого информационного пространства и вовлечение заповедников в мировую систему развития экологического туризма;</p> <p>Обеспечение регулярного обмена информацией между российскими структурами, разделяющими принципы экологического туризма, и международными организациями.</p>
Слабые стороны	<p>Создание рабочей группы по развитию экологического туризма в Томской области, целью которой будет грамотное планирование развития экологического туризма в области;</p> <p>Проведение мероприятий, направленных на улучшение имиджа Томской области, пропаганда экологического туризма на внутренних и внешних рынках;</p>	<p>При недостаточном финансировании природоохранных программ, неразвитости экотуристической инфраструктуры окружающей среде региона может быть нанесен серьезный урон, поэтому необходимо разработать и внедрить механизмы мониторинга и контроля экологического туризма в целях недопущения нанесения ущерба природным комплексам и объектам;</p> <p>Наличие сильных конкурентов замедляет развитие экологического туризма в области, поэтому необходимо разработать комплекс мероприятий, улучшающих экологический имидж области.</p>

Таким образом, развитие экотуризма в Томской области позволит эффективно использовать имеющийся экотуристический потенциал, оживить туристический рынок, укрепить материальную базу, сократить де-

фицит квалифицированных кадров и получить необходимую поддержку развития экотуризма со стороны государства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев А. Ю. Развитие экологического туризма в Байкальском регионе: проблемы и пути решения // Известия ИГЭА. 2011. № 5. С. 129-132.
2. Вершинина Л. П. О развитии экологического туризма в национальных парках России // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2009. № 3. С. 91-97.
2. Дроздов А. В. Основы экологического туризма: Учеб. пособие. М., 2005.
3. Экологический туризм: Информационное пособие. Фонд развития экотуризма «ДЕРСУ УЗАЛА». Волгоград, 2012. 304 с.

## Причины и последствия девальвации рубля

*Танербергенова Гаухар Исильбековна*  
Финансовый университет при Правительстве  
gauhar\_t\_1993@mail.ru

Актуальность данной темы определяется тем, что изменение курса национальной валюты имеет зачастую неоднозначные последствия, причем как для экономики в целом, так и для ее субъектов. Так девальвация рубля снижает реальные доходы граждан, и в тоже время повышает конкурентоспособность отечественных товаров на мировом рынке.

В 2008 г. Банк России объявил о переходе к плавающему валютному курсу. Согласно основным направлениям единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов планируется «к 2015 году завершить переход к режиму плавающего валютного курса». Однако вопрос о переходе остается открытым, так как первый квартал 2014 года характеризовался сильной волатильностью национальной валюты и показал значительные риски «свободного плавания». Поэтому целью данной работы является выявление причин колебаний рубля в начале 2014 г. и определение последствий для всей финансовой системы.

Основной причиной девальвации национальной валюты являлся усилившийся отток капитала. Практически весь посткризисный период иностранные инвестиции уходили из страны (рис.1). «... есть проблемы с восстановлением экономики, с общим инвестиционным климатом, производственными затратами», - так комментирует причины оттока А.В. Улюкаев, глава МЭР. Кроме того, оттоку способствует формирование

сбережений населения в долларах, евро и других иностранных валютах, а также сложности, которые испытывают российские компании с рефинансированием валютных долгов. По оценке министра, совокупный долг компаний РФ в 2014г. оценивается на уровне примерно \$80 млрд., а отток за первый квартал составил около 60 млрд. долларов. Более того, снижение прогнозных значений по экономике России зарубежными рейтинговыми агентствами и возможные санкции со стороны стран Запада привели к «сбросу» ценных бумаг на фондовом рынке, что опять-таки снизило долларового предложения на российском рынке.

Но следует отметить, что уход долларов с валютного рынка в первом квартале 2014 г., было характерно не только для России, но и для других развивающихся рынков. Поэтому отток капитала также связан с повышением привлекательности для инвесторов развитых рынков, в первую очередь США. Федеральная Резервная Система в конце 2013 г. наметила курс на сворачивание политики «количественного смягчения», что в свою очередь способствовало повышению процентных ставок в экономике, а значит сделало ее более привлекательной для инвесторов.

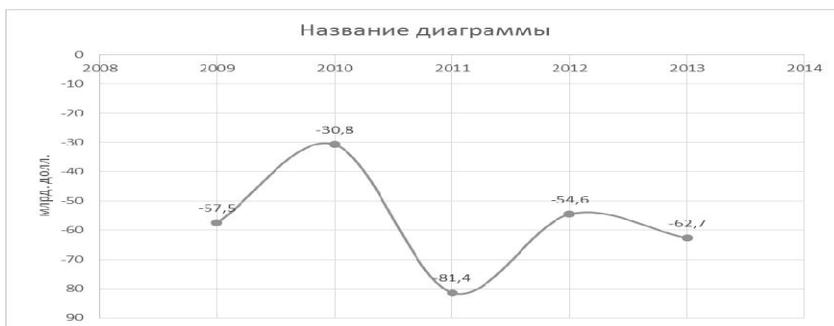


Рис.1. Приток/отток капитала в Российской Федерации

Также на курс валюты оказали влияние внутривалютные риски. Конфликт между Украиной и Россией привели к разрыву производственных отношений. Что привело к обострению рецессии российской экономики: сократился объем экспорта и, как следствие, поступления иностранной валюты из-за границы.

Главным последствием волатильности рубля являлась активная политика Банка России. Центральный Банк предпринял меры, непосредственно влияющие на валютный рынок – путем интервенций, так и на косвенные – через объем банковской ликвидности. Начнем с рассмотрения тра-

диционного инструмента – валютных интервенций. Стоит отметить, что период 2012 г. – первой половины 2013 г. характеризовался небольшим объемом интервенций, а главное практически полной их плановостью (рис.2). Во второй же половине 2013 г., и особенно в первом квартале 2014 г. значительные отклонения фактического объема интервенций от планового, которые достигали 100% (рис. 3).

Далее Центральный Банк повысил ключевую ставку до 7% в целях ограничения банковской ликвидности. Это было связано с возможным ростом спекулятивных операций коммерческих банков на валютном рынке. Следствием чего могли стать дальнейшие колебания рубля. Также Банк России начал сокращение выдаваемых кредитов по операциям РЕПО. Так объем кредитов по операциям РЕПО в начале марта уменьшился на 81,43%.

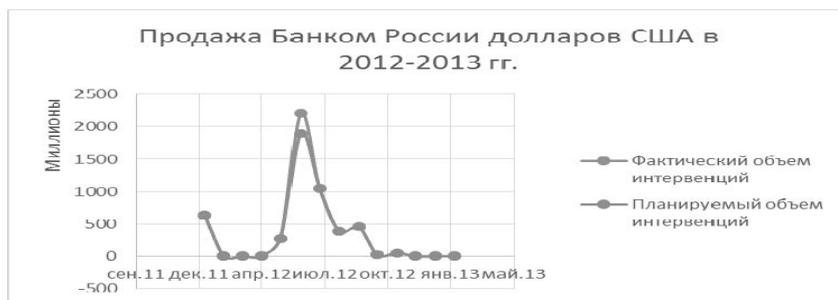


Рис.2. Объем валютных интервенций ЦБ РФ в 2013-2014 гг.

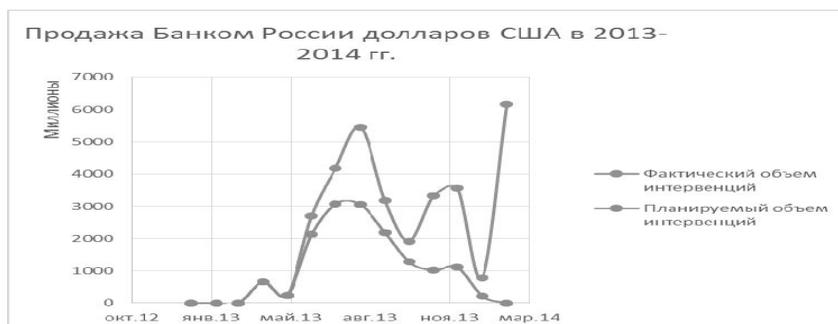


Рис.3. Объем валютных интервенций ЦБ РФ в 2013-2014 гг.

Кроме того, объем спроса со стороны банковской системы на протяжении всего рассматриваемого периода был больше объема фактически заключенных сделок. Все это повлияет, в первую очередь, на объем средств средних банков, которые из-за повышения ставок, будут лишены части финансовых ресурсов. Кроме того, в 2013 г. обсуждался вариант выхода российской экономики из рецессии за счет рефинансирования банковской системы, однако в связи с повышением ключевой ставки, скорей всего, это станет невозможно.

Таким образом, снижение курса российского рубля было вызвано усилившимся оттоком капитала, снижением экспорта, экономическими и политическими рисками. Для преодоления волатильности национальной валюты Центральный Банк Российской Федерации прибег к традиционному инструменту валютного канала - валютным интервенциям, в целях обеспечения дальнейшей стабильности курса он ограничил объем банковской ликвидности. Это отразилось на объеме финансовых ресурсов средних банков. Также сделало мало вероятной возможность путем рефинансирования вывести экономику из рецессии.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон. дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Информационный портал Банки.ру [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

## Новые возможности рекрутинга XXI века

*Тихонова Ирина Олеговна*

Национальный исследовательский  
Томский государственный университет  
[iratikhonova91@gmail.com](mailto:iratikhonova91@gmail.com)

Рекрутинги подбор персонала - это бизнес-процесс, являющийся одной из основных обязанностей HR-менеджеров. Правильный выбор кандидата может помочь в увеличении производительности, прибыли и повышении лояльности сотрудников. Неправильный выбор обычно сказывается на большой текучести персонала или недостаточной компетенции

сотрудников. Традиционно выделяют следующие методы поиска нового сотрудника:

1. Поиск среди родственников и знакомых или по рекомендациям близких людей.
2. Привлечение сотрудников из других организаций, «переманивание» персонала.
3. Поиск через печатные средства массовой информации и Интернет.
4. Привлечение выпускников вузов или студентов старших курсов.
5. Обращение в рекрутинговые организации (кадровые или консалтинговые агентства).

Выбранные таким образом кандидаты приглашаются на собеседование. Многие компании этим и ограничиваются и отбирают кандидатов по итогам собеседования. Но иногда необходима более серьезная методология оценки: тесты, деловые игры, ассесмент-центр и другие.

Традиционные формы найма сотрудников, принятые в советское время, после внедрения рыночных форм экономики претерпели многие изменения или приобрели новые, ранее неизвестные формы. Например, распределение как форма трудоустройства молодых специалистов практически сошла на «нет», сейчас распределение существует в крайне малом количестве ВУЗов и далеко не на всех специальностях и направлениях. Например, в Томском государственном университете распределение существует разве что в юридическом институте.

Сталкиваясь с изменениями, происходящими вокруг, организации-работодатели не всегда могут принимать верные стратегические решения, касающиеся кадровой политики, и в частности, подбора персонала. Многие работодатели до сих пор не уделяют должного внимания развитию персонала, созданию необходимых условий труда для повышения работоспособности и производительности, вследствие чего сотрудники достаточно быстро увольняются и работодателям приходится вновь заниматься наймом и адаптацией персонала.

Технологически процесс рекрутинга не стал сложнее, чем 10 или 20 лет назад - наоборот, он стал намного проще. Сейчас практически любой человек может отбирать кандидатов, имея доступ на сайты резюме. Но у такой возможности есть ограничение и даже опасность. Между содержанием резюме и реальными навыками кандидатов чаще всего огромная разница. Благодаря интернету, различным книгам и курсам, кандидаты научились заполнять резюме и продавать себя на собеседованиях. При этом реальная результативность 25-летних сотрудников по сравнению с десятилетием назад как минимум не выросла. Ценностью рекрутинга 21 века является сформированная на основании опыта компетенция «кор-

ректирующей интерпретации» резюме, быстрое и точное отсеивание лжи. Сами по себе это также несложные задачи, однако, ценится стабильность этого навыка и скорость - слишком иногда велика цена ошибки и слишком дорого время. Новой возможностью для решения этой задачи стало развитие Интернета и социальных сетей. В социальных сетях кандидаты чаще всего более открыты и честны, чем в готовом резюме, поэтому опытный рекрутер может определить, подходит кандидат на данную позицию или нет. Кроме того, использование профилей в социальных сетях вместо присылаемых резюме открывает путь для рекрутинга многих пассивных кандидатов — постоянное изучение и отслеживание в социальных сетях профилей ведущих специалистов, которые не находятся в режиме поиска работы, гораздо эффективнее и перспективнее, чем ожидание и рассмотрение присылаемых резюме. Так происходит потому, что люди часто игнорируют объявления о вакансиях из-за того, что у них нет времени, чтобы обновить свое резюме. Всё большее количество компаний и рекрутеров начинают понимать, что изучение профилей в социальных сетях (обычно это профили в LinkedIn, Facebook, Twitter, Google+, Вконтакте и другие) становится необходимостью, но это создает новую проблему: слишком большое количество информации и различных данных. Тем, кто сегодня работает в сфере подбора персонала, так или иначе нужно научиться жить и ориентироваться в этом информационном хаосе, иначе есть риск значительно отстать от своих более проворных конкурентов.

Не удивительно, что предпринимались попытки создания систем для структурирования информации для работы с кандидатами:

1. Bullhorn Reach Rada (для анализа социальной активности друзей и определения тех, кому предложения о работе могут быть сейчас особенно интересны);

2. Social CV (цель - сбор и анализ информации о социальной активности потенциальных кандидатов);

3. Taleo Radar (мобильное приложение, которое позволяет определить, кто из кандидатов находится в непосредственной близости в текущий момент времени);

4. Job Change Notifier (уведомит, если кто-то из LinkedIn-друзей сменил должность или компанию);

5. Система для анализа информации из Twitter (например, на предмет эмоционального состояния пользователей).

Кроме этого, современный рекрутинг отличается возможностями онлайн-оценивания кандидатов после первичного этапа оценки резюме. Поскольку онлайн-оценка профессиональных знаний и умений становит-

ся дешевле и эффективнее, она будет применяться всё чаще - вплоть до массового использования. Онлайн-ассесмент очень сильно влияет на рекрутинг, поскольку не только позволяет избавиться от излишних интервью, но и значительно повышает качество найма.

Например, сюда относится онлайн-тестирование по различным дисциплинам и направлениям. Зачастую компании проводят такие тесты для высококвалифицированных специалистов (например, компании KPMG, E&Y, PwC, Deloitte, Mars и др.), а иногда подобные тесты проводятся и для простых вакансий, где требуется повышенное внимание, сосредоточенность и быстрота реакции (например, ГК Лама проводит тестирование для кассиров и водителей, онлайн-тестирование для операторов ПК, делопроизводителей и т.д.) Такие тесты позволяют за достаточно быстрый промежуток времени при низких затратах определить уровень знаний и компетенций, психологический тип кандидата, способность работать в напряженных условиях труда и другие показатели. Кроме онлайн-тестирований, компании проводят онлайн-собеседования. Особенно это актуально для крупных компаний, офисы которых расположены в разных городах и даже странах. Например, есть сеть баров, головной офис которых находится в Томске, и HR-менеджеры подбирают руководителей филиалов по всей России через анализ Интернет-источников и проведение скайп-собеседований.

Но, несмотря на все технические новинки, не стоит забывать о том, что рекрутинг - это, прежде всего, люди, а остальное - только инструменты их поиска и оценки.

Еще одним из важных направлений работы HR-менеджера становится брендинг работодателя. Создание и поддержание привлекательного HR-бренда работодателя становится единственной долгосрочной стратегией рекрутинга. Эта тенденция возникла во многом из-за возросшей рекрутинговой конкуренции, а также потому, что пользователи социальных медиа могут эффективно распространять как положительные, так и отрицательные отзывы о работе в вашей компании. Как нынешние, так и бывшие сотрудники охотно оставляют онлайн-комментарии о своем рабочем месте, потому что компании не могут не учитывать то, что говорят сотрудники и соискатели (например, на сайтах Glassdoor, LinkedIn, Universum, Вконтакте).

Например, Вконтакте есть группа «Черный список работодателей Томска», в которой пользователи ежедневно обсуждают различные ситуации и проблемы, связанные с незаконными действиями работодателей, невыполненными условиями трудовых договоров и т.д. Это, конечно же, влияет на HR-бренд компаний. Кроме того, эффективные руководители

также постепенно учатся тому, что рекрутинг откровенно слабых кандидатов наносит вред имиджу бренда. В настоящее время существует четкое разделение между 1% ведущих брендов работодателя в каждой отрасли (например, Google, Facebook, Deloitte, P&G и McKinsey) и остальными 99% компаний, которые просто предлагают «работу за зарплату». Эта значительная и, возможно, непреодолимая разница в узнаваемости бренда и отношении к сотрудникам может постоянно ограничивать возможности оставшихся 99% компаний, которые будут постоянно привлекать специалистов не выше среднего уровня.

Рекрутинг теперь может убедительно показывать топ-менеджерам компаний свое эффективное бизнес-воздействие путем демонстрации прибыли, полученной от ведущих талантов, и прибыли, полученной от средних и слабых сотрудников. Руководители подразделений, занимающихся наймом, должны понять, что если они хотят задавать тон в своём сегменте рынка, то им, как и в любой другой отрасли, нужно быстро двигаться вперёд, заранее улавливая тренды и внедряя перспективные технологии раньше конкурентов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Дэйв Ульрих Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации – HumanResourceChampions: TheNextAgendaforAddingValueandDeliveringResults. – М.:«Вильямс»,2006. – С.304.
2. Рябова А.В. Современные методы подбора персонала: мобильный рекрутинг и рекрутинг через социальные сети // Актуальные проблемы гуманитарных наук труды XII Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – Национальный исследовательский томский политехнический университет. – 2013
3. Современный рекрутинг: что делать, если информации слишком много? [Электронный ресурс] /Блог Виктора Сорока. – URL: <http://italabre.blogspot.ru> (дата обращения: 22.11.2014).

## **Причины неразвитости частного медицинского сектора в России**

*Трифонова Ирина Валерьевна*

Омский государственный университет путей сообщения  
[alishanso@mail.ru](mailto:alishanso@mail.ru)

Частный медицинский сектор, сформировался в 90-х годах, и уже конкурирует с государственным, привлекая часть платежеспособного спроса преимущественно среднего класса. Однако частная медицина

практически не охвачена общественной системой финансирования здравоохранения, а большинство граждан России воспринимают увеличение объема платной медицинской помощи как негативную тенденцию, что обусловлено предпочтением пациентов лечиться бесплатно, то есть в рамках гарантированных государством объемов медицинской помощи.

На сегодняшний день на долю частного сектора приходится 13% общего количества медицинских учреждений страны, соответственно, наибольший объем (87%) предоставляемых медицинских услуг в России приходится на долю государственных медучреждений. Основной процесс, который происходит сейчас в российской системе здравоохранения - переход на одноканальную систему финансирования, посредством финансирования только из средств обязательного медицинского страхования. Что закреплено в федеральном законе «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» [1, с. 96].

Система ОМС по-прежнему неспособна управлять рисками финансирования медицинской помощи в силу своего псевдострахового характера — страховщики не формируют и не инвестируют резервы, тариф определяется не риском наступления страховых случаев и прогнозом выплат, а потребностями в финансировании деятельности лечебно-профилактических учреждений и бесконтрольно растущими медицинскими обязательствами государства перед населением. Из-за отсутствия механизмов перевода средств из федерального бюджета в бюджет фонда обязательного медицинского страхования может произойти ухудшение качества медицинских услуг в 2014 году.

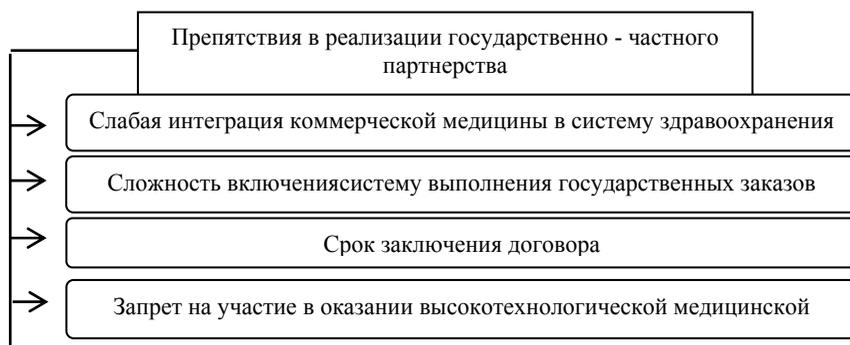


Рис. 1. Препятствия в реализации государственно - частного партнерства

Чтобы предотвратить ухудшение предоставления медицинских услуг государство начинает активно развивать государственно-частное партнерство, рассматривая вопрос о включении инвестиционного компонента в тариф ОМС. Такое сотрудничество способствует развитию частного медицинского сектора в целом. Число частных медицинских учреждений, работающих в системе ОМС на сегодня составляет 17,5%. Если в 2010 году их насчитывалось 618, то в 2013-м — уже 1065. Но вместе с тем частный сектор наталкивается на ряд серьезных барьеров на пути развития государственно-частного партнерства (рисунок 1) [1, с. 104-108].

Слабая интеграция коммерческой медицины в систему здравоохранения проявляется из-за того, что территориальный фонд ОМС и городские власти не спешат включать частные клиники в систему обязательного медицинского страхования, рассматривая страховые средства как один из источников сметного финансирования государственных ЛПУ. Этой же причиной объясняется и сложность включения в общероссийскую систему здравоохранения - посредством выполнения государственных заказов - деньги направляются напрямую подведомственным ЛПУ. Конкурсы и тендеры на размещение госзаказа по медицинской тематике проводятся редко, исключение, как и в случае в ОМС, делается, когда государственная медицина не справляется с объемом работ. Сдерживающим фактором участия в системе обязательного медицинского страхования для частных клиник также является срок заключения договора на оказания медицинской помощи в рамках системы - 1 год. В этих условиях частные клиники подвергаются риску не получить в следующем году заказ на оказание услуг в системе ОМС. Запрет на участие частных медицинских организаций в оказании высокотехнологичной медицинской помощи - еще один барьер в развитии государственно - частном партнерстве. Подобные медицинские услуги имеют право предоставлять государственные клиники, хотя рыночная цена на отдельные виды такой помощи ниже тарифов, установленных государством. Помимо наращивания государственно-частного партнерства, неотъемлемой составляющей эффективного развития частного медицинского сектора является формирование сектора добровольного медицинского страхования. Российский рынок частной медицины является развивающимся из-за неразвитости ДМС. На сегодняшний день на ДМС приходится 140 млрд руб. от общего объема 400 млрд руб. рынка платной медицины [2, с. 26; 3].

После кризиса рынок ДМС показывает постепенный рост, но в большей степени этот рост носит инфляционный характер. Развитие самого рынка ДМС в нашей стране, несмотря на большой потенциал его востре-

бованности, наталкивается на ряд преград (Рисунок 2) [3; 4, с. 21-22; 5, с. 56].

Неоднозначность налоговой политики проявилась в замене нормируемой величины затрат на ДМС, включаемую в себестоимость с 3 % от объема реализации на 6% от фонда оплаты труда, что резко уменьшило потенциальную финансовую базу ДМС. [6, с. 57].



Рис. 2. Причины неразвитости ДМС

Помимо фактора легитимности, развитие ДМС затрудняет страховая культура страны. В России страховая культура находится на низком уровне. Сейчас большинство людей покупают полис не для того, чтобы застраховаться от возможного заболевания, а для оптимизации своих расходов на уже необходимое лечение. Из-за этого страховые компании подвергаются большому риску наступления страхового случая.

Следствием низкой страховой культуры является сложность включения в систему ДМС частных лиц, сформированная под действием трех факторов: Во-первых, наличие страхового мошенничества. Оно проявляется в случае возникновения конфликта между застрахованным и страховой компанией. В России человек не несет ответственности за предоставление заведомо ложной информации о состоянии своего здоровья страховой компании. Суды практически всегда встают на сторону застрахованного лица, что способствует мошенничеству. Во-вторых, низкие доходы населения. Этот негативный фактор приводит к дефициту массового спроса на коммерческое медицинское страхование. Сегодня в России 42,5% всего населения имеют полис ДМС, при этом расходы на покупку полисов ДМС в частных медучреждениях низки (таблица 1) [3; 4, с. 21].

Таблица 1

**Сумма расходов на приобретения полиса ДМС**

Сумма расходов за 2013 год, рублей	Доли, %
До 5000	54,2
От 5001 до 10000	21,4
От 10001 до 20000	12,2
От 20001 до 35000	8,0
От 35001 до 50000	2,9
Более 50000	1,3
Средние расходы, рублей	8960

Из таблицы видно, что средние расходы на приобретение полиса ДМС составляют около 9 тыс. рублей на одного человека. Учитывая, что средняя заработная плата по стране 27 тыс. рублей, можно предположить, что большинство населения не могут себе позволить стать участниками ДМС, что приводит к низкой рентабельности розничного добровольного медицинского страхования.

Третьей причиной неэффективности розничного ДМС является сложность расчета рисков. Страховым компаниям сложно рассчитать риски по пациенту из-за невозможности отследить медицинскую историю каждого клиента. В связи с этим появляется сложность подсчета общей суммы полиса, так как страховщик нацелен не только продать полис, но и обеспечить рентабельность активов [6, с. 44-46].

Чтобы оценить степень развитости частного медицинского сектора, необходимо знать объем предоставляемых на рынке услуг, но определить реальный объем рынка достаточно сложно из-за отсутствия официальной информации по теневому сектору рынка. Наличие нелегального сектора - это серьезная проблема современного медицинского рынка. Причины

существования теневого рынка платных услуг во многом связаны с нечеткостью формулировок государственных гарантий, недостаточной конкретизацией получения медицинской помощи. В настоящее время рынок понемногу становится более цивилизованным, наблюдается тенденция снижению доли теневого рынка в общем объеме предоставляемых платных услуг, в 2014 году доля теневого сектора составила 14,3% от общего объема медицинских услуг, тогда как в 2005 году эта доля была вдвое выше - 30,7 % [3].

Россияне по-прежнему оплачивают медицинские услуги напрямую врачам, минуя кассу - такая форма оплаты является благодарностью со стороны клиентов или же результатом прямых намеков докторов; очевидно, что этот нерегулируемый сегмент рынка наносит существенный вред здравоохранению и экономике. Характерность отношения к неформальным платежам руководства медучреждений - «сознательное» невмешательство, незаинтересованность в снижении уровня неформальных платежей. Борьба с теневыми платежами в ЛПУносит формально-демонстративный характер, реакция следует на вопиющие жалобы пациентов. Неформальный платеж воспринимается, как возможность обеспечить медикам достойный заработок, что является негласной нормой. Легализация теневого потока часто означает ликвидацию личного дохода врачей и потерю кадров [7, с. 80].

Таким образом, на сегодняшний день частный медицинский сектор составляет явную конкуренцию государственному сектору, привлекая часть спроса. Однако частный рынок развивается практически вне общественной системы финансирования здравоохранения при слабом взаимодействии с рынком добровольного медицинского страхования. При этом теневой рынок, возникший из-за несоответствия государственных обязательств и гарантий по оказанию медицинских услуг перед населением, оказывает деструктивное действие на легальный рынок. Поэтому характер развития частной медицины в ближайшем будущем и ее роль в системе здравоохранения будут во многом определяться политикой государства в области модернизации системы здравоохранения. При проведении действенной политики, направленной на создание условий включения частных организаций в систему обязательного медицинского страхования, на развитие конкуренции между ее участниками, на развитие участия населения в софинансировании медицинской помощи, формирование частного сектора может стать важным фактором повышения эффективности российской системы здравоохранения.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Шишкин С., Потапчик Е., Селезнева Е. Частный сектор здравоохранения в России: состояние и перспективы развития / С. Шишкин, Е. Потапчик, Е. Селезнева // Вопросы экономики. 2013. № 4. С. 94 - 112
2. Шеянов Д.С. Государственное управление рынком медицинских услуг / Д.С. Шеянов // Экономические науки. 2013. № 5. С. 26-28
3. Росбизнесконсалтинг. Обзор платных медицинских услуг и здорового образа жизни. Добровольное медицинское страхование [Электронный ресурс] URL:[http://marketing.rbc.ru/reviews/medicine2013/chapter\\_1\\_3.shtml](http://marketing.rbc.ru/reviews/medicine2013/chapter_1_3.shtml) (дата обращения 24.02.2014 г.).
4. Рыжаков А. Стихийный рост добровольного медицинского страхования / А. Рыжаков // Современные страховые технологии. 2013. № 5. С. 17-23
5. Зубец А.Н. Частное финансирование здравоохранения в России /А.Н. Зубец // Финансы. 2014. №2 . С. 56-58
6. Батчиков С.А. От здравоохранения к продаже медицинских услуг / С.А. Батчиков // Экономические стратегии. 2013. № 2. С.40-49
7. Иванов В.В., Богаченко П.В. Глобальные тренды развития рынков здравоохранения / В.В. Иванов, П.В. Богаченко // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. №6. С. 79-87.

## **Механизмы социально-экономического развития национальной экономики**

*Федотова Г.В.*

ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный  
технический университет»  
[g\\_evgeeva@mail.ru](mailto:g_evgeeva@mail.ru)

Стратегическая направленность государственной политики на улучшение инвестиционного климата в России, предполагает не только опору на самобытный национальный опыт страны, но и учет общемировых политических и экономических тенденций, возможность критического заимствования зарубежных механизмов, инструментов и технологий для достижения целей государственной политики.

Достижение стратегических целей развития страны, поставленных в качестве ориентиров в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, требует необходимости в усовершенствовании политики управления экономической и социальной сферой, разработку и практику более результативных механизмов взаимодействия государства, общества и бизнес-сообщества.

Согласно представленному рисунку 1 мы можем наблюдать, что между основными участниками предпринимательской деятельности существуют прямые и обратные взаимодействия, совокупность которых формирует сферу пересечения интересов каждого из участников. Рассмотрим особенности данных связей:

1) *Общество – Государство*: характер данных отношений продиктован тем, что государство, прежде всего, должно соблюдать и защищать общественные интересы.

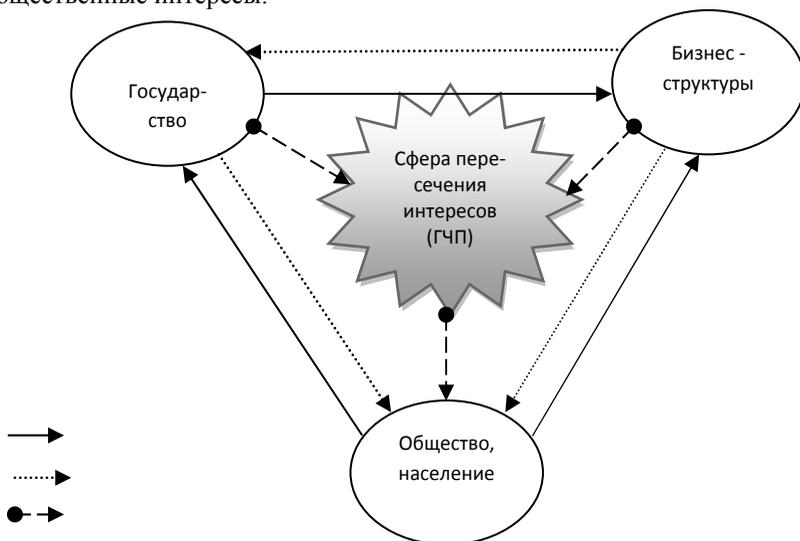


Рис. 1. Особенности взаимодействия и интересов государства, общества и бизнес-структур.

2) *Государство - Бизнес-структуры*: отличительной чертой этих отношений будет выступать доминирующая роль государства, так как здесь оно оказывает прямое воздействие на бизнес-структуры посредством налоговых, нормативных, надзорных и иных рычагов давления. Обратный эффект будет выражаться в виде налоговых платежей, запросов, писем по поводу реализации конкретных программ.

3) *Общество - Бизнес-структуры*: подобные отношения не являются достаточно разработанными и продиктованы законом рыночной экономики, согласно которому спрос определяет предложение.

Механизмы взаимодействия между государством и бизнес-сообществом необходимы и они давно разработаны мировой экономической практикой.

Одним из таких механизмов, сформированных в развитых странах мира, является взаимодействие между органами государственной власти и бизнесом. Речь идет о перераспределении полномочий между государством и бизнесом в стратегических отраслях, которые не могут быть приватизированы, но для которых у государства отсутствуют средства на развитие (жилищно-коммунальное хозяйство, социальная сфера, транспорт, благоустройство населенных пунктов, объекты культурного наследия и др.).

Данная практика получила название «государственно-частное партнерство» (далее ГЧП). Пришедший к нам из иностранного языка термин «государственно-частное партнерство» является переводом распространенного во всем мире термина «public - private partnership». Как видно, перевод буквально дословный. В ряде стран в зависимости от доминирующей роли государства или бизнеса иногда употребляют «частно-государственное партнерство». Однако в российской практике доминантом как правило всегда является государство, поэтому распространен термин «государственно-частное партнерство», который четко определяет ведущую роль государства [1].

Приведем наиболее распространенные трактовки термина ГЧП в отечественной литературе.

Государственно-частное партнёрство (*ГЧП*) — совокупность форм средне - и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях [2].

В региональных законодательных актах, так же предлагается трактовка данного термина. Так, в Законе Волгоградской области «Об участии Волгоградской области в государственно-частном партнерстве» [3] ГЧП раскрывается как взаимовыгодное сотрудничество Волгоградской области и субъектов частного предпринимательства, осуществляемое в соответствии с соглашениями о государственно-частном партнерстве и предполагающее разделение ответственности и рисков между сторонами.

В своем определении областной законодатель исключает возможность иностранного участия в проектах ГЧП, не конкретизирует сферы применения данного партнерства, резко очерчивает временные горизонты работы данного взаимодействия.

Довольно широко трактует ГЧП законодатель Санкт-Петербурга как взаимовыгодное сотрудничество Санкт – Петербурга с российским или иностранным юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) объединением юридических лиц в реализации социально значимых проектов, проектов направленных на развитие образования, здравоохранения, социального обслуживания населения, физической культуры, спорта, культуры, туризма, транспортной и инженерной инфраструктур, инфраструктуры связи и телекоммуникаций в Санкт-Петербурге, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных [4].

Таблица 1

**Рейтинг некоторых регионов РФ по уровню развития ГЧП на начало 2013 г.**

Номер в рейтинге, название субъекта РФ	Значение рейтинга	Название субъекта РФ	Значение рейтинга
1. Санкт-Петербург	7,8	15. Краснодарский край	5,4
2. Татарстан	6,6	16. Кировская область	5,3
3. Воронежская область	6,5	17. Ульяновская область	5,3
4. Ярославская область	6,3	18. Ленинградская область.....	5,0
5. Тульская область....	6,1	81. Приморский край	0,0
13. Москва	5,5	82. Сахалинская область	0,0
14. Красноярский край	5,4	83. Чукотская АО	0,0

Источник: заимствовано автором Гагарин, П.А. Государственно-частное партнерство: проблемы и перспективы развития / П.А. Гагарин // Ежедневник «Финансовая газета», №14, 11.04.2013 г. Электронный ресурс. URL: <http://www.gradient-alpha.ru>.

Согласно официальному рейтингу регионов по развитию ГЧП, можно заметить, что существуют регионы, в которых до сих пор отсутствуют законодательные акты в сфере ГЧП, опыт реализации ГЧП, специальные институты развития ГЧП. Но, тем не менее, следует заметить, что партнерство – это своего рода помощь бюджету в условиях его дефицита, поэтому отсутствие практики ГЧП не должно однозначно свидетельствовать о низком уровне социально-экономического обеспечения региона.

Вполне возможно, в регионах с низким рейтингом достаточно бюджетных ресурсов, примером является 13 место в рейтинге г.Москвы.

Продолжая наш понятийный анализ, отметим, что в соответствии с Законом Томской области «О государственно-частном партнерстве в Томской области» [5] под ГЧП понимают организационное взаимодействие (сотрудничество) между Томской областью либо Томской областью и муниципальными образованиями Томской области, с одной стороны, и хозяйствующими субъектами, с другой стороны, с целью реализации общественно-значимых проектов в социально-экономической сфере на территории Томской области.

Законодатель Томской области определяет все уровни власти в качестве одной из сторон партнерства, но, тем не менее, не обозначает возможность иностранного участие в проектах ГЧП.

Анализ мнений других отечественных авторов показал, что отсутствие единого подхода к определению данного феномена, такие определения ГЧП как стратегический институциональный альянс [6], юридически закрепленная форма взаимодействия [7], официальные отношения или договоренности [8], объединение материальных и нематериальных ресурсов общества и частного сектора [9] - не отражают сущность ГЧП в основе которого лежит, прежде всего, соглашение и поиск компромиссов взаимовыгодного сотрудничества.

*Поэтому сформулируем нашу трактовку государственно-частного партнерства как совокупность различных форм взаимовыгодного сотрудничества между государственной и муниципальной уровнями власти, с одной стороны, представителями отечественного и иностранного бизнес-сообщества, отечественными и иностранными физическими лицами, с другой стороны, с целью максимального удовлетворения общественных потребностей в рамках российского правового, территориального, экономического, социального пространства.*

В авторской трактовке мы не стали ограничивать сферы жизнедеятельности или отрасли экономики, в которых возможны партнерства, так как с течением времени изменяются политические представления о государственной собственности, о бюджетном финансировании и монополизме, и отрасли сегодня «закрытые» для частного бизнеса по истечению определенного времени могут быть открыты для него.

О необходимости развития и стимулирования ГЧП в России свидетельствуют следующие факты.

Отечественная экономика отстает по уровню развития от развитых стран в силу большой изношенности инфраструктурных фондов, модернизация которых сегодня для бюджета неподъемная нагрузка. По оценке ОАО «Газ-

промбанк» потребность в финансировании инфраструктуры в России на предстоящие 10 лет, без учета социальной сферы будет составлять 753 млрд. долл. США или 24 трлн. 698 млрд. рублей. В то время как доходы федерального бюджета в 2013 году составят 12,9 триллиона рублей, расходы - 13,4 триллиона, дефицит превысит 521 миллиард рублей, говорится в законопроекте "О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов", опубликованном на сайте Минфина РФ. Особенно изношены фонды ЖКХ, транспорта, РЖД, энергетики, аэропортов, портов [10].

В международной практике различают 7 видов ГЧП, кратко опишем их:

1) BOT (Build, Operate, Transfer) построй - управляй - передай: представляет собой концессионный механизм строительства, право пользования (без права собственности) в течении срока соглашения и передача государству.

2) BOOT (Build, Own, Operate, Transfer) построй - владей - управляй - передай: концессионный механизм строительства, права собственности на время действия контракта у частного партнера, право пользования и передача государству после окончания контракта.

3) BTO (Build, Transfer, Operate) построй - передай - управляй: концессионный механизм строительства, передача государству сразу после строительства, частный партнер обслуживает объект в течении срока действия соглашения, а общественный партнер возмещает затраты регулярными платежами (контракт жизненного цикла).

4) BOO (Build, Own, Operate) построй - владей - управляй: концессионный механизм строительства, право владения, управления, после окончания соглашения объект остается в собственности частного партнера.

5) BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer) построй - управляй - поддерживай - передай: концессионный механизм с акцентом на поддержку жизнеспособности и обслуживании объекта. Право собственности остается у публичного партнера.

6) DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer) спроектируй - построй - владей - управляй - передай: концессионный механизм с дополнением к обязанностям частного партнера по строительству владению, управлению и передачи обязанности по проектированию объекта соглашения.

7) DBFO (Design, Build, Finance, Operate) спроектируй - построй - владей - управляй - передай: концессионный механизм с акцентом на обязанностях частного партнера финансировать строительство и мероприятия по обслуживанию. Общественный партнер возмещает издержки регулярными платежами [2].

В российской практике используются самые разнообразные формы ГЧП, включая такие специфические как создание особых экономических зон.

Следует отметить, что основу партнерства составляет юридически оформленное соглашение о взаимовыгодном сотрудничестве, в котором четко должно быть прописаны обязанности каждого из партнеров, его полномочия, размеры участия, алгоритм взаимных действий, конечные результаты, приобретаемые выгоды. В данном случае необходима четкая, проработанная, эффективная и максимально прозрачная законодательная база, которая на федеральном уровне до сих пор не систематизирована.

Сегодня практически все субъекты федерации утвердили собственные законодательные акты о ГЧП, но до сих пор не утвержден Федеральный закон «Об основах государственно-частного партнерства». В России сейчас действует и принято около 80 нормативно-правовых актов различного уровня и качества, регулирующих инвестиционную деятельность, в которые противоречат друг другу. Поэтому новый закон о ГЧП крайне необходим, так как он учитывает накопившуюся практику работы и расширяет область применения партнерства. Данный закон прошел уже 3 редакции. С его принятием будет сформировано новое направление нормотворчества в сфере государственно-частного партнерства, так как будет необходимо всем регионам привести в соответствии с ним свои нормативно-правовые акты в сфере инвестирования.

В целях систематизации и стандартизации механизма заключения партнерства на Правительство РФ разработано 12 типовых концессионных соглашений [11], которые предоставляются на федеральном, региональном, муниципальном уровнях.

С точки зрения государственного контроля данная форма соглашения наиболее привлекательна, поскольку она не сокращает государственную и муниципальную собственность, обеспечивает ее развитие и модернизация за счет частных инвестиций и сохраняется контроль над ней.

В связи с тем, что соглашения о ГЧП заключаются как правило, в наиболее социально-значимых сферах жизнедеятельности общества, за реализацией работ по проектам ГЧП должен вестись государственный (общественный контроль). Специфика его реализации будет связана, прежде всего, со смешением общественной и частной собственности в рамках одного проекта, поэтому здесь необходима четкое разграничение финансовой составляющей соглашения, так как общество будет интересоваться, в первую очередь, направлением и качеством использования бюджетных средств.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Федотова, Г.В., Сарсембаева А.И. Механизм государственно-частного партнерства в инвестировании / Г.В. Федотова, А.И. Сарсембаева // Материалы всероссийской науч.- прак. конференции «Корпоративная социальная ответственность как инструмент стратегического

управления организацией» 19-20 октября 2012г. – Волгоград, Изд-во Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО РАНХиГС, 2012. – С. 259-267.

2. Гагарин, П.А. Государственно-частное партнерство: проблемы и перспективы развития / П.А. Гагарин // Еженедельник «Финансовая газета», №14, 11.04.2013г. Электронный ресурс. URL: <http://www.gradient-alpha.ru>.

3. Закон Волгоградской области «Об участии Волгоградской области в государственно-частном партнерстве» от 29 ноября 2011г. №2257-ОД (в ред. Закона Волгоградской области от 12.10.2012г. №107-ОД). Электронный ресурс URL: <http://consultant.ru>.

4. Закон Санкт-Петербурга от 25 декабря 2006г. № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» (с изменениями от 01.12.2010г.). Электронный ресурс. URL: <http://gov.spb.ru>.

5. Закон Томской области от 4 декабря 2008г. №240-ОЗ «О государственно-частном партнерстве в Томской области» (принят Постановлением Государственной Думы Томской области от 26 ноября 2008г. № 1825). Электронный ресурс. URL: <http://tomsk.gov.ru>.

6. Варнавский, В.Г. «Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления» / В.Г. Варнавский // Жур. «Отечественные записки», №6, 2004г. Электронный ресурс. URL: <http://magazines.russ.ru>.

7. Воротников, М.А., Королев, В.А. «О развитии государственно-частного партнерства в российских регионах» / М.А. Воротников, В.А. Королев // Жур. «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование», №2(43), июль 2010г., С. 49-57.

8. «Возможности федеральных инвестиций через ГЧП: сборник нормативных актов по ГЧП в Российской Федерации». – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2009г., 994 с.

9. Дынин, Е.А. «Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве» / Е.А. Дынин, В.А. Евсеев, С.Е. Литовченко, А.Д.Нефедьев, Я.В. Семенов //Жур. «Общество и экономика», №5-6, 2007г. с.110-180.

10. Об этом подробнее см. Ярмальчук, М.В. «Государственно-частные партнерства в России». Электронный ресурс. URL: <http://www.ebrd>.

11. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005г. № 115-ФЗ (в ред. Федеральных законов 08.11.2007г. N 261-ФЗ, от 04.12.2007г. N 332-ФЗ, от 30.06.2008 N 108-ФЗ, от 17.07.2009г. N 145-ФЗ, от 17.07.2009г. N 164-ФЗ, от 02.07.2010г. N 152-ФЗ). Электронный ресурс. URL: <http://www.msp-highway.com>.

## **Анализ влияния завышения и занижения стоимости при оценке объекта на изменение цен на рынке жилой недвижимости**

*Филиппова Надежда Вячеславовна*

Новосибирский государственный университет Экономики и управления  
[ndjf88@mail.ru](mailto:ndjf88@mail.ru)

С ростом числа сделок жилой недвижимостью развивается и оценочная деятельность. Основное направление которой, оценка с целью определения стоимости для ипотечных сделок. В последние годы рост числа покупок с применением заемных средств банка увеличился, и вопрос о каче-

стве и достоверности исчисляемой стоимости стал одним из главных в оценочной деятельности. В результате оценки принято определять рыночную и ликвидационную стоимость объекта оценки. Основной целью расчленил ликвидационной стоимости является определение расчетной величины, отражающей наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден в сжатые сроки, что, как правило, уменьшает, в зависимости от желаемого срока продажи, цену объекта. С другой стороны проводится расчет рыночной стоимости объекта, необходимой для обоснования суммы сделки купли-продажи объекта.

Безусловно, выделяют несколько подходов к оценке рыночной стоимости, такие как: затратный, доходный и сравнительный. При выборе подхода необходимо учитывать, что в результате мы должны определить наиболее вероятную цену, по которой будет совершена сделка на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. В свою очередь каждый из подходов оценки по различному раскрывает аспекты полезности объекта. Чаще всего в условиях подвижности рынка используется сравнительный подход, называемый так же рыночным, сущность которого состоит в том, что стоимость имущества определяется путем сопоставления цен недавних продаж подобных объектов. В данной статье хотелось бы представить результаты анализа факторов имеющих не прямое воздействие на рыночную стоимость объекта, а именно тех в результате, которых рыночная стоимость может изменяться по средствам воздействия на процесс оценки.

Главной целью оценки является определение «реальной» рыночной стоимости объекта недвижимости. Обозначим, что подразумевает под собой данный термин. «Реальная» рыночная цена- это величина стоимости объекта на конкурирующем рынке, на которую не оказано воздействие на удовлетворение частных интересов участников сделки и отражающую расчетную обоснованную стоимость объекта с учетом различных подходов к оценке и методов оценки. Что же могут представлять собой частные интересы участников сделки. Это, прежде всего потребность в завышении или занижении стоимости. Занижение стоимости чаще всего применяется при необходимости уменьшения налогооблагаемой базы, происходит занижение стоимости объекта и цена, указанная в договоре купли-продажи, значительно ниже реальной суммы сделки, а разница проходит по расписке на неотделимые улучшения. В случаях, когда стоимость завышается, эта необходимость может возникнуть в связи с нехваткой личных средств для первоначального взноса по ипотечному кредиту или освобождения части

суммы кредита для личного использования, например для ремонта приобретаемого объекта. Зачастую на практике возникают ситуации, когда происходит завышение стоимости оценки и одновременное занижение суммы проводимой по договору купли-продажи. Если с мотивами, подталкивающими участников сделки на подлог реальной стоимости объекта понятно, то необходимо акцентировать внимание, что в результате этих подлогов, происходит влияние на общую рыночную ситуацию. В конечном счете, это искажает достоверность информации о проводимых сделках не только в ипотечном секторе, но и на статистических данных о рынке в целом. Отсутствие возможности сбора информации о таких сделках не позволяет оценить силу воздействия на изменение рыночных цен на рынке жилой недвижимости. А привлекательность таких сделок ниже, так как возникают вопросы о юридической чистоте сделки и их непротиворечию различным законам РФ. Данные факты могут оказать влияние на участников сделки. При проведении ипотечной сделки её участниками являются: продавец, покупатель, банк и страховая компания, оценочная компания, государственные органы в частности органы государственной регистрации и налоговые органы.

Рассмотрим, какие последствия могут быть для каждого из участников. Для продавцов рисками такой сделки могут стать: расписка, свидетельствующая о получении дохода от продажи квартиры, что является доказательством неуплаты им налогов, так как согласно статье 40 НК РФ налоговые органы в некоторых случаях могут проверять правильность применения цен по сделкам, в случаях обнаружения ими, что цена по конкретной сделке существенно отличается от рыночных цен на аналогичное имущество то будет произведено доначисление налога и пени, а так же нарушение статьи 198 УК РФ уклонение от уплаты налогов; в случае завышения стоимости при признании сделки недействительной покупателям придется вернуть сумму, указанную в договоре купли-продажи. Для покупателей: в случае признания сделки недействительной, стороны договора возвращаются в первоначальное состояние, покупателю возвращается сумма, указанная в договоре купли-продажи, а продавцу предмет сделки, при этом сумма, указанная в расписке на неотделимые условия имеет сложную доказательную базу и вернуть её бывает крайне сложно, а так же чаще всего отсутствие возможности воспользоваться налоговыми льготами. Для банков и страховых компаний: в случае занижения стоимости рисков как таковых нет, так как кредитные договоры и договора страхования могут разбиваться непосредственно на кредитные договоры по ипотеке и договоры займа; при завышении стоимости в случаях если заемщик становится не платежеспособным, то стоимость реализации залогового имущества может быть меньше суммы задолженности

заемщика перед банком. Для оценочной компании: потеря деловой репутации. Для государственных органов: неполноценные налоговые отчисления от сделок с жилой недвижимостью, а в случаях завышения стоимости увеличение базы для налогового вычета или взаимозачета. Через риски, которые возникают у участников сделки можно проследить взаимосвязи и влияния фактов занижения и завышения стоимости на факторы ценообразования на рынке жилой недвижимости. Выделим факторы, на которые может оказать влияние данные изменения в цене:

1. Условия и объем жилищного кредитования. Разработка новых ипотечных программ всё большим числом банков с условием возможности занижения стоимости увеличивает доступность ипотечных продуктов и тем меньше барьеров для проведения сделок такого вида и тем больше это стимулирует количество сделок и рост цен.

2. Рост потенциального спроса. При условиях возможности завышения стоимости по договору ипотечного кредитования это дает потенциальную вероятность покупателю имея не большую сумму накоплений необходимых для первоначального взноса оформить сделку купли-продажи недвижимости, а так же к возможному увеличению средней стоимости квадратного метра на рынке. Чем больше покупателей проходит на рынок, тем выше цена предложения. Для объектов требующих занижения в случаях наличия платежеспособного спроса (с наличным расчетом или по ипотеке) это будет способствовать росту цен, при снижении спроса снижению цены на объекты.

3. Объем предложения жилья. В рамках увеличения числа потенциальных покупателей и расширения возможностей ипотечного кредитования, это стимулирует объем предложения. В зависимости от общей ситуации на рынке может по-разному влиять на изменение рыночной стоимости. Если рынок развит и существует большое количество предложений на первичном и вторичном рынке жилья при развитом ипотечном секторе, цены на объекты недвижимости требующих занижение, будут ниже рыночных, а существенное количество альтернативных объектов с более юридически чистой процедурой сделки будут сдерживать рост цен на такие объекты. В случаях же когда объем спроса значительно превышает объем предложения жилья, например, характерно для фазы подъема рынка, для таких сделок будет характерен рост цен.

4. Удельный жилищный фонд и репутация объектов. Данные виды сделок имеют низкую репутацию, в связи с этим в начале на рынке из всего объема предложения будут выкупаться объекты юридически привлекательные, поэтому в краткосрочном периоде стимулирование цен для данных объектов не происходит, в долгосрочном и среднесрочном

периоде, в зависимости от фазы цикла рынка может, как снижать стоимость, так и оставлять неизменной или повышать.

Таким образом, можно заключить что, проведение сделок с занижением и завышением стоимости несут последствия не только юридических рисков, но и оказывают влияние на стоимость квадратного метра на рынке, искажает статистические данные по проводимым сделкам. В различные фазы рынка цикла по различному оказывают влияние на спрос и предложение, условия и объемы жилищного кредитования. В современных реалиях свести данные сделки к нулю невозможно, так как всегда будет существовать необходимость проведения подобных сделок, а несовершенство законодательной базы дополнительно провоцирует их.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитическая и статистическая информация. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Росреестра: [https://rosreestr.ru/wps/portal/p/cc\\_ib\\_ros\\_reestr/cc\\_ib\\_statistical\\_inform](https://rosreestr.ru/wps/portal/p/cc_ib_ros_reestr/cc_ib_statistical_inform) (дата обращения 20.11.2014 г.).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]: <http://base.garant.ru/10900200/> (дата обращения 20.11.2014 г.).

3. Федеральный стандарт оценки № 1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», утвержденный приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 года № 256.

3. Федеральный стандарт оценки № 2 «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)», утвержденный приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 года № 255.

## **Экономические учения и институты с позиций методологии самоорганизации**

*Фомина Юлия Андреевна*  
ОмГУ им. Ф.М. Достоевского  
[Fomina-u-a@yandex.ru](mailto:Fomina-u-a@yandex.ru)

**Актуальность темы исследования.** В условиях высокого темпа изменений, захватившего почти все сферы экономической жизни, становится все сложнее обеспечить стабильное функционирование, возможность своевременной адаптации качественного развития социально-экономических систем. Здесь мы сталкиваемся с двумя основными подходами к методологии организации социально-экономических систем: это самоорганизация и соответственно ее отрицание.

Экономические учения от А. Смита до современности исследовали возможности самоорганизации и саморазвития на уровне общества, эко-

номики, экономического субъекта. И хотя саморегулируемая экономика часто рассматривалась как идеал, но фактическая монополизация экономик, транснационализация, высокая степень дифференциации доходов населения и другие явления доказывали отсутствие самоорганизации экономики и общества, что соответственно служило обоснованием необходимости их дальнейшего вертикального регулирования.

Самоорганизация является идеалом не только для экономических учений, но и для системного подхода. Системный подход как междисциплинарное направление научных исследований доказывает, что самоорганизующиеся системы обладают высокоэффективными механизмами функционирования и возможностями адаптации и саморазвития в условиях крайней неустойчивости. Кроме того, элементы социально-экономических систем – это индивиды, которые по определению являются самоорганизующимися системами, как все природные системы. Поэтому на практике социально-экономические системы всегда обладают определенными свойствами самоорганизации.

Таким образом, сегодня вопрос о разработке экономической теории самоорганизации на базе экономических учений, обосновывающих саморазвитие и саморегулирование экономических систем, становится все более актуальным и одновременно все более реальным благодаря новым направлениям системного подхода.

**Цель данного исследования** – на основе анализа теорий экономического развития и системного подхода разработать модель самоорганизующейся экономической системы, как часть экономической теории самоорганизации.

**Теоретико-методологической основой исследования** является системный подход и экономические учения, исследующие вопросы саморегулирования и саморазвития социально-экономических систем. Системный подход является междисциплинарным методологическим подходом и включает ряд направлений, как общая теория систем, кибернетика, гомеостатика, синергетика, системно-мыследеятельностная методология. Экономико-теоретической базой исследования являются такие экономические учения, как учение А. Смита, К. Маркса, Й. Шумпетера, М.И. Туган-Барановского, Дж. М. Кейнса, институциональной школы, в том числе старого институционализма, нового институционализма и эволюционного институционализма. В качестве методов исследования используются метод структурно-функционального анализа, методы формальной логики, метод моделирования, методы диалектики.

**Результаты исследования.** В работе проанализированы учение А. Смита, К. Маркса, Й. Шумпетера, М.И. Туган-Барановского, Дж. М. Кейнса. Выбор данных учений обоснован их значимостью в обос-

новании возможности или невозможности саморегулирования и саморазвития экономики и общества. Экономические учения проанализированы на предмет их соответствия моделям кибернетики и самоорганизации, принципам управления, кооперации и конкуренции. Выявлены противоречия моделей экономического развития соответствующих экономических учений модели и принципам самоорганизации системного подхода.

В работе использовался следующий алгоритм исследования экономических учений:

- Исследуются методы данного экономического учения;
- Выделяются аксиомы (или основные постулаты, или принципы, или предпосылки) данной теории;
- Выделяются основные теоремы (или тезисы, или основные положения), которые выводятся из аксиом;
- Выделяются следствия из теорем.
- Выявляются противоречия данной теории.
- На основе структурно-функционального подхода описывается модель (модели) экономической системы, соответствующая данной теории.

В таблице 1 приведены обобщенные результаты исследования предпосылок и основных положений рассматриваемых экономических учений.

На основе анализа экономических учений (их основных предпосылок, положений, следствий, моделей и противоречий) выделены основные положения, описывающие сущность и процесс экономического саморазвития:

1. Конкуренция экономических агентов как элементов экономической системы является необходимым условием самоорганизации.
2. Кооперация экономических агентов является необходимым условием самоорганизации.
3. Индивиды должны иметь возможность осуществлять функцию рефлексии в социально-экономических системах и участвовать в изменении институтов.
4. Во главе системы должны быть нормы и законы, а не орган управления.
5. Государство может выполнять функции текущего контроля (третьей стороны) выполнения индивидами правил и норм, а не прямого управления экономикой.
6. Источником развития является противоречие, а развитие представляет собой разрешение противоречия.
7. Развитие представляет собой процесс разрушения старых норм и структуры и утверждение новых.

**Предпосылки и основные положения учений А. Смита, К. Маркса, Й. Шумпетера, М. И. Туган-Барановского, Дж. М. Кейнса**

Учение	Модель	Предпосылки учения (аксиомы)	Теоремы (основные положения)
А. Смит	Капитализм свободной конкуренции	Естественный порядок вещей	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Самосохранение и развитие организма общества достигается через естественное стремление индивида улучшить свое положение.</li> <li>2. Отрицание прямого государственного вмешательства в экономику, поскольку без государственного вмешательства экономика достигает лучшего результата.</li> <li>3. Монополия нарушает естественный порядок вещей, следовательно, нарушает самоорганизацию в обществе.</li> </ol>
К. Маркс	Капитализм	Общественное бытие определяет сознание людей	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кибернетический характер организации капиталистического производства (капиталистического предприятия).</li> <li>2. Свободное взаимодействие экономических агентов (товаровладельцев капиталистов, рабочих) на рынке.</li> <li>3. Общество или общественно-экономическая формация подчиняется законам развития естественных систем.</li> </ol>
	Коммунизм		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Общественная (коллективная) собственность на средства производства.</li> <li>2. Государство станет выполнять функции обратной связи, но не органа управления.</li> <li>3. Общество осуществляет организацию производства в соответствии со способностями индивидов, а распределения – по потребностям.</li> </ol>
Й. Шумпетер	Капитализм	Методологический индивидуализм	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Самоорганизация (саморазвитие) народного хозяйства.</li> <li>2. Кибернетический характер организации хозяйственного субъекта.</li> </ol>
	Социализм	Холизм	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Необходимость центрального органа управления социалистической экономикой.</li> <li>2. Отрицание самоорганизации социалистической экономики.</li> </ol>

Учение	Модель	Предпосылки учения (аксиомы)	Теоремы (основные положения)
М. И. Туган-Барановский	Анархизм	Кооперация - солидарность интересов	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отрицание директивного управления и стремление к анархизму.</li> <li>2. Утверждение необходимости контроля (и в кооперативе, и в анархическом обществе).</li> <li>3. Отрицание принципа конкуренции (и частной собственности), что вытекает из идеализации принципа кооперации и отрицания директивного управления.</li> </ol>
Дж. М. Кейнс	Капитализм	Холизм	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отрицание самоорганизации национальной экономики.</li> <li>2. Отрицание возможности достижения национальной экономикой оптимума как результата действий индивидов.</li> </ol>

На основе выделенных положений, описывающих сущность и процесс экономического саморазвития, и модели самоорганизации системного подхода разработана модель самоорганизующейся экономической системы, которая представлена на рис. 1.

Ниже приведено описание механизма экономического саморазвития, соответствующего структуре самоорганизующейся экономической системы взаимодействия хозяйственных субъектов.

#### 1. Функционирование экономической системы.

Экономические субъекты осуществляют прямые экономические связи между собой (взаимодействие субъектов экономики). Экономическая система функционирует по ранее выработанным в результате взаимодействия нормам, которые позволяют справиться с флуктуациями (помехами). То есть в экономической системе осуществляются прямые связи.

#### 2. Действие первого уровня положительной обратной связи.

На экономическую систему постоянно воздействует положительная обратная связь (вещественно-энергетический и информационный поток неучтенных отклонений). Положительная обратная связь первого уровня – это те, отклонения, которые способна компенсировать текущая отрицательная обратная связь экономической системы.

Действие первого уровня положительной обратной связи по отношению к экономической системе можно оценить, как помехи. Первый уровень положительной обратной связи является импульсом к саморегулированию системы, т.е. к включению и постоянной работе текущей отрицательной обратной связи.

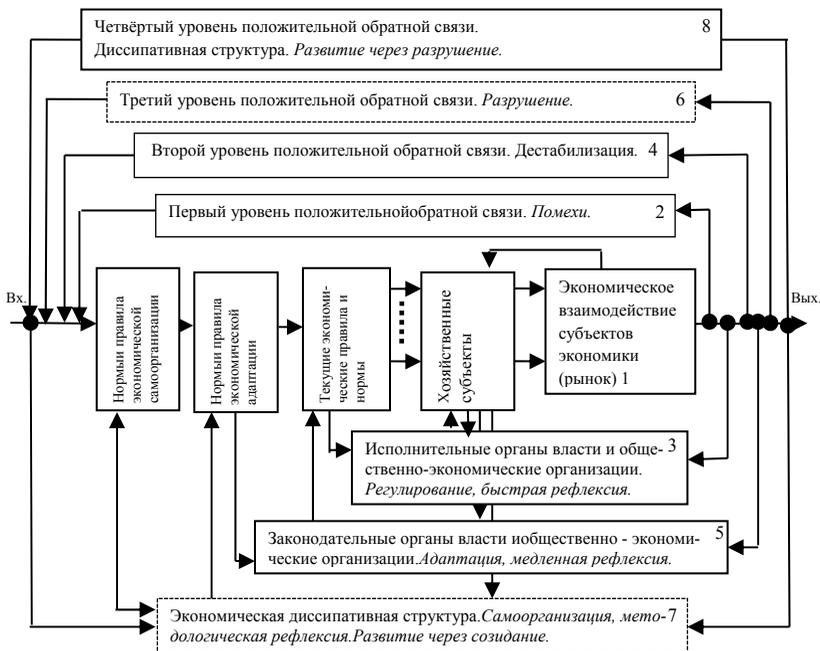


Рис.1. Теоретическая модель самоорганизующейся экономической системы взаимодействия хозяйственных субъектов

### 3. Текущая отрицательная обратная связь.

Текущая отрицательная экономическая связь работает в соответствии с текущими экономическими правилами и нормами.

Текущие экономические правила и нормы – это те институты, которые обеспечивают текущее функционирование экономической системы. Это нормы, которыми руководствуются хозяйственные субъекты в процессе экономического взаимодействия (рыночных трансакций).

Если экономическая система не справляется с колебаниями, воздействиями внешней и внутренней среды за счет текущей отрицательной обратной связи, то начинает действовать механизм положительной обратной связи второго уровня.

### 4. Действие второго уровня положительной обратной связи

Второй уровень положительной обратной связи экономической системы – это вещественно-энергетический и информационный поток отклонений внутренней и внешней среды, которые не могли быть учтены

текущими нормами или скорректированы текущей структурой (элементами и текущей отрицательной обратной связью) экономической системы.

Положительная обратная связь второго уровня вызывает рост внутренних флуктуаций и отклонений на выходе экономической системы, возникает дестабилизация экономической системы, которая сопровождается конфликтами (противоречиями) внутри экономической системы и экономической системы с внешней средой. Внешние и внутренние флуктуации приводят к устареванию текущих норм и текущей структуры экономической системы.

Положительная обратная связь побуждает самоорганизующуюся экономическую систему применить нормы адаптации, то есть включить свою адаптивную отрицательную обратную связь.

5. Действие адаптивной отрицательной обратной связи.

Адаптивная отрицательная обратная связь содержит методологию системы.

Методология экономической системы – это те нормы, от которых зависит сама сущность экономической системы, отнесение ее к определенному типу (рыночной, командной, смешанной и т.д.). Методология экономической системы включает в себя нормы функционирования всей системы, в частности нормы изменения текущих норм (институтов).

Выработанные в адаптивной отрицательной обратной связи новые текущие экономические нормы не могут противоречить методологии экономической системы (народного хозяйства).

Если экономическая система не справляется с колебаниями, воздействиями внешней и внутренней среды за счет текущей и адаптивной отрицательной обратной связи, то начинает действовать механизм положительной обратной связи третьего уровня.

6. Действие положительной обратной связи третьего уровня.

Третий уровень положительной обратной связи – это вещественно-энергетический и информационный поток отклонений («шум», «помехи» для данной системы), которые не могут быть учтены или скорректированы ни текущей, ни адаптивной отрицательной обратной связью экономической системы.

Положительная обратная связь третьего уровня направлена на разрушение текущих норм и норм адаптации экономической системы, структур адаптивной и текущей отрицательной обратной связи. В этих условиях методология экономической системы устаревает.

Экономическая система в такой ситуации входит в состояние кризиса, стагнации.

Для любой системы, в том числе и экономической, существует два пути выхода из данной сложившейся ситуации. Либо повышать уровень своей самоорганизации, либо пытаться ограничить воздействия внешней среды, ужесточить контроль внутренней среды, упростить внутреннюю среду (снизить уровень энтропии).

В ситуации активного воздействия третьего уровня положительной обратной связи, когда экономическая система пребывает в крайне неустойчивом состоянии, в самоорганизующихся экономических системах возникает необходимость применения норм третьего уровня отрицательной обратной связи, необходимость изменения методологии системы.

Изменение методологии сложной экономической системы сопряжено с возникновением и распространением диссипативных структур, организованных новаторами.

7 и 8. Действие методологической обратной связи. Возможна точка бифуркации.

Диссипативная структура экономической системы – это возможный методологический прототип будущей структуры внутри действующей экономической системы. Она возникает в результате восприятия отдельными хозяйственными субъектами информации из положительных обратных связей, внешней среды, выработки методологически новых норм взаимодействия (инженерии новой методологии) и создания соответствующих им организационных структур экономической системы (осуществления предпринимательской инициативы).

Диссипативная структура экономической системы представляет собой с точки зрения методологии принципиально новую организацию экономической деятельности, функционирующую в соответствии с принципиально новыми экономическими нормами (институтами).

Диссипативная структура в экономической системе – это совокупность инженеров, предпринимателей, экономических субъектов и их связей, работающих по новой методологии. Возникновение диссипативной структуры может сопровождаться созданием новых организационных общественных структур.

Экономическая диссипативная структура конкурирует с прежней экономической структурой и иными диссипативными структурами. Точка бифуркации в экономике – это момент слома старой методологии и перехода к новой методологии и структуре. В сложной экономической системе точка бифуркации может сопровождаться технологическими, производственными и экономическими революциями и прорывами и т.д.

В соответствии с системным подходом после точки бифуркации в сложной экономической системе наступает более длительный фазовый

переход, или переходный период. Фазовый переход в экономике - это процесс перестройки прежней структуры в соответствии с принятой диссипативной структурой, с новой методологией. Фазовый переход сопровождается изменениями в органах власти, в подсистемах экономики включая отдельных хозяйственных субъектов, в реформировании всех уровней экономических норм (институтов). Когда заканчивается переходный период, диссипативная структура перестает существовать, воплотившись в новой структуре экономической системы.

Во время фазового перехода диссипативная структура постепенно-площадается в новой структуре экономики благодаря механизму положительной обратной связи. То есть новые экономические нормы, новые организации и новые экономические связи являются своеобразными катализаторами происходящих процессов и стимулируют возникновение подобных им экономических норм, организаций и связей.

В настоящее время формального методологического уровня норм и организационных структур, отвечающих третьему уровню отрицательной (методологической) обратной связи, нет ни в российской экономике, ни в других социально-экономических системах.

Это делает актуальным проектирование и разработку формальных институтов и организационных структур экономических систем (в частности на уровне национальной экономики, системы товарного рынка, местного самоуправления, хозяйственного субъекта) как самоорганизующихся систем с наличием методологической обратной связи.

Итак, нами описана структурно-функциональная модель самоорганизующейся экономической системы взаимодействия хозяйственных субъектов в процессе её текущего функционирования, регулирования, адаптации и качественного развития.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
3. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. 3-е доп. издание. М.: 1922. – 510 с.
4. Фомин Э.В., Фомина Ю.А. Общий системный подход и социально экономические системы (от управления к самоорганизации): общий системный подход. - Москва: URSS, 2014. – 160 с.
5. Фомина Ю.А. Исследование теории К. Маркса на основе системного подхода. Часть I. Теория капитализма. // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2013. № 4. – с.22-27

6. Фомина Ю.А. Исследование теории К. Маркса на основе системного подхода. Часть II. Теория коммунизма. // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2014. № 1. – с.145-151

7. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Пер. с нем. - М.: Издательство прогресс, 1982.

8. Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ.- М.: Экономика, 1995.

9. Шумпетер Й.А. Движение к социализму. // Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ.- М.: Экономика, 1995. – с.524-537

## **Russia's economic development through the efficient use of energy**

*Kharitonova Olga Dmitrievna*  
Faculty of Economics of TSU  
9130415820@mail.ru

Sustainable development and functioning of the fuel and energy complex, and effective exploitation of oil and gas in many ways determine the country's growth and well-being of the population. Despite the progress made in improving energy efficiency in the last decade, Russia is among the countries with high energy intensity of GDP. These figures should be reduced, so the direction of energy efficiency is relevant today.

Energy efficiency is a sector, aimed at ensuring the efficient use of energy and research methods of its most efficient use. This direction is not similar to energy efficiency, as it looks at ways to ensure the building of industrial plants with the amount of energy while reducing the total volume of its use, rather than studying the process of saving energy in general [5].

The subject matter of this article is due to the development of the Russian economy through the effective use of energy resources. That energy efficiency is one of the priority tasks of socio-economic development of our country. The state needs to make a significant contribution to these areas to reduce the amount of greenhouse gas emissions and halt climate change, thereby providing energy and environmental protection.

The major problem that limits the competitiveness of the Russian economy is a high level of energy intensity of GDP. It should be noted that the major world powers and the CIS countries, Russia ranks third. The graph (Figure 1) shows that the energy intensity of Russia's GDP exceeds almost twice that of the United States, India, and Brazil [6]. It follows from this, that the Russian

Federation should carry out various activities to become more energy efficient, thereby improving the energy intensity.

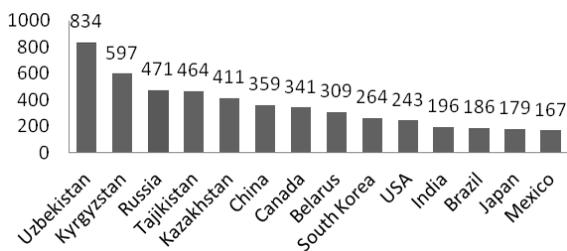


Fig.1. Energy intensity of GDP (kg / \$ 1000) of the CIS countries and the largest countries in the world

It is quite obvious that one of the main objectives of the Concept of long-term development of the Russian Federation up to 2020 is to overcome energy barriers to growth, including through improved energy efficiency and increased use of alternative energy sources while maintaining the trend to higher prices for energy. A large-scale introduction of new resource-saving technologies in the power sector (including clean coal technologies) as well as the expansion of the production of electricity in nuclear power plants should be viewed. The above measures are aimed at reducing the energy intensity of GDP.

In accordance with this document two indicators of energy efficiency must be operated by: energy intensity and electrocapacity of GDP. Energy intensity of GDP in 2020 should be reduced by 40%, and electro capacity of GDP - by 28%. According to forecasts of the Ministry of Economic Development, about 80% of the increase in energy needs of Russia should be covered by increasing the energy efficiency of the economy. Thus, the efficiency should be a major energy source for economic growth until 2020 at a scale greater than in 2020, 1,000 million. Tons of oil equivalent, which is more than the entire energy consumption in Russia since 2007. [1].

In addition to the documents listed above in order to promote energy conservation, the State Program of the Russian Federation 'Energy efficiency and energy development' on April 15, 2014 was approved. Its goals are to ensure a reliable country of fuel and energy resources, more efficient use of energy resources, and reduction of anthropogenic impact energy sector on the environment [2].

Without innovation component and the introduction of high technology to achieve worthwhile results in the direction of efficient use of energy is not possible. Efficiency should be carried out at all stages of preparation, transportation and energy use. The majority of the states worldwide run up to rational

and environmentally correct use of energy resources. For example, in the UK at some enterprises target energy monitoring system is successfully applied. This information system of an energy management implements the principle that energy is considered as a component of cost of production, and not as overheads. Monitoring provides the information on energy use, based on the energy centers, for which energy consumption is associated with the production index, such as the output.

The European Community has implemented the following market mechanisms:

- A system of "green" certificates, aimed to encourage companies to use renewable energy sources;
- A system of "white" certificates, which combines incentives to reduce consumption of energy and greenhouse gas emissions [3].

The certification system is popular in Europe. Thus, the energy intensity of GDP in Europe as a whole with 252 kg / \$ 1,000 in 2000, dropped to 179 in 2010. [6]. In my opinion, this system also might be useful for Russia. It would help to solve a set of interrelated problems: reduction of harmful emissions, the development of energy from renewable sources, encouragement of the development of energy services market, the development of innovative approaches to energy efficiency, and many others.

In today's world, energy sources such as solar panels, small hydro, biogas plants, and wind turbines are successfully used. People tend to use alternative sources for maximum results in the generation of energy from renewable resources.

It should be noted that for Russia, there are some difficulties in reducing the energy intensity of GDP. The following reasons can be stated: reduction of energy security of Russia and its regions due to a lack of capacity to cover the needs of the economy in energy; decrease the chances of successful implementation of reforms and national projects because of allocation of a large amount of funds for energy supply and energy efficiency; load growth to pay for energy on family budgets, maintaining a high level of poverty in the country; large-scale investment in the fuel and energy complex is needed, but it will lead to an increase in tariffs; and others [4].

At this stage of the life of society, energy efficiency is becoming one of the most important resources for the further successful development of the state. More rational, efficient production and use of energy, innovation, infrastructure renewal are key growth areas of our economy. Russia now has all necessary things for the establishment and operation of the target energy monitoring systems and the use of alternative energy sources. It is therefore essential to take measures for energy efficiency and implement new development to strive for

performance of major world powers. In our country, there are currently no conditions preventing from the wasteful use of energy, people have no desire for energy efficiency. However, there are tools, the effect of which may have an impact on society. For example, you can learn from the experience of the plant "Rover" in Britain, where workers are stimulated with premium bonuses, contests are held for the best energy efficiency, all of that develop the spirit of competition, which gives good results and reduces the cost of energy in production.

## REFERENCES

1. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation up to 2020 [electronic resource] // Consultant: Right. the legal system. - Version prof. - Electron. data. - M., 2014. - Access from the LAN research Library of TSU.
2. Energy efficiency and energy development [electronic resource]: a state program of the Russian Federation (from 15/04/2014) // Consultant: Right. the legal system. - Version prof. - Electron. dan. - M., 2014. - Access from the LAN research Library of TSU.
3. Bashmakov I. Russian resource efficiency: scale, costs and benefits // Problems of Economics. - 2009. - №2. - P. 71-89. - Electron. Print version. Publ. - Access from scientific. electronic Library «eLIBRARY.RU».
4. Berner, MS, AV Rags Foreign experience motivation ENEGOSBEREZHENIE // PowerSaver. - 2008. - №3. - P. 44-48.
5. MY Saenko Energy efficiency as a factor of innovative socio-economic development of the Russian economy // Theory and practice of social development. - 2014. - №5. - Pp 164-166 - Electron. Print version. Publ. - Access from scientific. electronic Library «eLIBRARY.RU».
6. The energy intensity of gross domestic product [electronic resource] / Unified Energy System of the Eurasian Economic Community. - [BM], [BD]. - URL: <http://www.eeseaec.org/contact-us/pokazateli-energeti> ... - free access mode (the date of circulation 10/01/2014).

## **Формирование системы бенчмаркинга как инструмента энергосберегающей деятельности для российской нефтеперерабатывающей отрасли**

*Хусаинова Елена Кимовна*  
ФГБОУ ВПО «Национальный минерально-сырьевой  
университет «Горный»  
KhusainovaElena@gmail.com

Энергоэффективность и энергосбережение включены в ряд приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации, необходимых для модернизации и технологического развития российской экономики и повышения ее конкурентоспособности [3]. Распо-

ряжением Правительства РФ от 27.12.2010 г. № 2446-р утверждена государственная программа РФ «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года», целью которой является снижение энергоёмкости ВВП РФ на 13,5% за счет реализации мероприятий программы, что в совокупности с другими факторами позволит обеспечить решение задачи по снижению энергоёмкости ВВП на 40% за 2007-2020 гг.

Значительная часть энергии, производимой в России (около 45%), потребляется топливно-энергетическим комплексом (ТЭК). Соответственно, инвестиции в повышение энергоэффективности и энергосбережение на предприятиях данного комплекса являются одним из приоритетных для обеспечения энергетической безопасности. Для нефтеперерабатывающей и нефтехимической отраслей характерны энергоёмкие процессы производства. Стоимость производства в этих отраслях во многом определяется уровнем цен на энергоносители. Затраты на топливно-энергетические ресурсы (ТЭР) в нефтепереработке являются вторыми по величине в структуре расходов после затрат на сырье.

В развитых странах мира в настоящий момент существует широкий набор инструментов политики управления энергосберегающей деятельностью и повышением энергоэффективности, а программы бенчмаркинга в сфере энергосбережения поддерживаются государством. Между российской и международной практиками по сбору статистической информации, бенчмаркингу, мониторингу и пр. заметен большой разрыв. За рубежом широкое распространение в качестве инструмента политики повышения эффективности промышленности получил бенчмаркинг. Бенчмаркинг (систематическое сравнение подходов и характеристик) - это процесс сбора, анализа и определения соотношения между данными, характеризующими энергетическую результативность, между сопоставимыми видами деятельности с целью оценки и сравнения результативности между различными или в рамках одних и тех же элементов или образований. [5] Различают внутренний и внешний бенчмаркинг. Внутренний бенчмаркинг применяется для выдвижения на первый план и освещения наилучших практик, применяемых внутри организации. Внешний бенчмаркинг используют с целью установить наилучшую в отрасли или секторе результативность установки, сооружения, конкретного вида продукции или услуги в одной и той же области или секторе.

В Голландии нефтеперерабатывающие предприятия активно используют бенчмаркинг для достижения целей энергосбережения. Кроме того, в данной стране приняты соглашения о бенчмаркинге, существует схема торговли выбросами EU ETS. [6] В Китае принято порядка 27 стандартов по бенчмар-

кингу для энергоёмких процессов промышленного производства. Программа Top 10000 нацелена на покрытие 2/3 общего энергопотребления Китая или 15000 промышленных предприятий. От данной программы запланирована общая экономия 250 млн. т условного топлива (т у.т.) в угольном эквиваленте к 2015 г., которая будет распределена по местным провинциям и городам. В Японии обязательно применение бенчмаркинга как инструмент повышения энергоэффективности в промышленности. Для некоторых отраслей (например, электроэнергетика, целлюлозная промышленность, нефтепереработка, нефтехимия и др.) были поставлены цели по достижению текущего уровня энергоэффективностилучших 10%-20% функционирующих предприятий в данной отрасли. Запланировано достижение этих целей к 2020 г. В действующем в Европе стандарте EN 16231 «Energyefficiencybenchmarkingmethodology» («Методология бенчмаркинга энергоэффективности») указаны требования и рекомендации для бенчмаркинга энергоэффективности в различных отраслях. [6]

В России расширению использования бенчмаркинга способствует эколого-энергетическое агентство Интерфакс-ЭРА, которое предоставляет предприятиям возможность произвести отраслевые сравнения эффективности. При этом не раскрываются данные сравниваемых предприятий, а сопоставляются показатели энерго-ресурсоэффективности предприятия с обобщёнными показателями для предприятий отрасли, региона, вида деятельности или иной группы предприятий. Сравнение предприятия по удельному расходу топлива, энергии, потреблению воды, образованию отходов и другим показателя со средними значениям аналогичных показателей в разных выборках предприятий позволяет понять, по каким категориям ресурсов и воздействий на среду оно больше всего превышает среднюю ресурсоёмкость производства. [2]

Для российской нефтепереработки бенчмаркинг является сравнительно новым инструментом, а его применение носит фрагментарный характер. В настоящее время система статистического наблюдения за уровнями эффективности использования топливно-энергетических ресурсов в промышленности опирается на форму статистической отчетности 11-ТЭР. Таким образом, необходима разработка методологии бенчмаркинга, адаптированной под российские условия и принципы функционирования нефтеперерабатывающей отрасли. В России целесообразно распространения бенчмаркинга для нефтеперерабатывающей отрасли в виде специальной разработанной формы обязательной государственной отчетности.

Форма на наш взгляд должна включать в себя 4 раздела:

1 – потребление ТЭР;

2 – Производственные характеристики;

3 - Целевые показатели энергосбережения и повышения энергоэффективности для нефтеперерабатывающей отрасли;

4 – Реализация энергосберегающих мероприятий

1-ый раздел включает в себя фактический расход ТЭР, потребляемых нефтеперерабатывающим заводом (НПЗ), на всю произведенную продукцию (выполненные работы). 2-ой раздел раскрывает уровень производственного развития предприятия. 3-ий раздел отражает отраслевые индикаторы государственной программы Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» [1]. 4-ый раздел показывает степень реализации запланированных энергосберегающих мероприятий. Ниже приведены показатели, включенные в указанные разделы.

*1 – потребление ТЭР:*

1.1 – электроэнергия;

1.2 – теплоэнергия;

1.3– природный газ;

1.4– топливный газ (газ нефтепереработки);

1.5– жидкое топливо;

1.6 – всего топлива, т у.т.

*2 – Производственные характеристики:*

2.1 – Первичная переработка нефти, млн т;

2.2 - Глубина переработки нефти (%);

2.3 – Инвестиции в модернизацию нефтеперерабатывающих мощностей, млрд. руб.

2.4 – Доля затрат на технологические инновации в общем объеме затрат на производство продукции (%);

2.5 – Ввод технологических установок по программе модернизации, ед.;

2.6 – Произведенная продукция, млн т:

2.6.1 – Бензин;

2.6.2 – Дизельное топливо;

2.6.3 – Мазут;

2.6.4 – Авиакеросин;

2.7 – Технологическая энергоёмкость продукции ( $\mathcal{E}_{np}$ ):

*3 - Целевые показатели энергосбережения и повышения энергоэффективности для нефтеперерабатывающей отрасли:*

3.1 – Индекс энергетической эффективности для переработки нефти<sup>1</sup>;

---

<sup>1</sup>Индекс энергетической эффективности - коэффициент, равный отношению расхода энергии, полученного как сумма произведений объемов выпуска продукции или услуг на удельные расходы энергии для лучших мировых технологий, к расходу энергии, полученному как

- 3.2 – Доля потенциала энергосбережения;
- 3.3 – Удельный расход энергии на переработку нефти на единицу первичной переработки;
- 3.4 – Удельный расход энергии на транспортировку нефти по трубопроводам;
- 3.5 – Удельный расход энергии на транспортировку нефтепродуктов по трубопроводам;
- 4 – *Реализация энергосберегающих мероприятий:*
  - 4.1 – Наименование мероприятия;
  - 4.2 – Дата внедрения;
  - 4.3 – Экономия ТЭР (в т у. т. и денежном выражении);
  - 4.3.1 – Процент выполнения (факт÷план×100%);
  - 4.4 – Затраты на внедрение мероприятия и источники финансирования, млн.руб.:
    - 4.4.1 – Государственные целевые средства на финансирование программ энергосбережения;
    - 4.4.2 – Региональный бюджет;
    - 4.4.3 – Местный бюджет;
    - 4.4.4 – Собственные средства;
    - 4.4.5 – Кредитные займы;
    - 4.4.6 – Прочие источники;
  - 4.5 – Общее количество мероприятий;
  - 4.5.1 – Процент выполнения (факт÷план×100%).

Применение системы бенчмаркинга имеет следующие положительные аспекты для предприятия, отрасли и государства:

- 1) Для предприятия:
  - возможность видеть свою позицию внутри нефтеперерабатывающей отрасли по направлению энергосбережения;
  - оценка собственной энергосберегающей деятельности относительно средних значений по отрасли и стремление к достижению значений показателей предприятий-лидеров энергосбережения, таким образом повышая свою конкурентоспособность;
- 2) Для отрасли:
  - стимулирование развития нефтепереработки в целом;
- 3) Для государства:

---

сумма произведений объемов выпуска продукции или услуг на фактические удельные расходы энергии для данной страны. Вычитание индекса энергетической эффективности из единицы дает оценку доли потенциала энергосбережения в изучаемой системе энергопотребления.

– надежная информационная база для оценки потенциала энергосбережения, уровня выполнения текущих программ развития и составления новых.

При наличии точных и подходящих для сравнения данных, бенчмаркинг является полезным входным параметром для объективного энергетического анализа и последующей постановки энергетических целей и задач. Бенчмаркинг служит инициатором энергосбережения. Для достижения компанией целей энергосбережения необходимо комплексное внедрение системы энергоменеджмента и бенчмаркинга.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гос. программа Рос. Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года». Утв. расп. Правительства Рос. Федерации от 27 дек. 2010 г. № 2446-р // Рос. Газ. – 2011. – 25 янв.

2. Отраслевые сравнения эффективности - [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: [<http://interfax-era.ru/metodologiya/benchmarking-> Загл. с экрана. (дата обращения 15.11.2014)

3. Указ Президента РФ «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации» от 7.07.2011 г. № 899 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PNPA;n=6665> - (дата обращения 24.11.2014).

4. Эйхамер В. Общий обзор европейского и мирового опыта разработки и реализации политики энергосбережения и энергоэффективности в промышленности / В. Эйхамер- [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.unido.ru/upload/files/s/seminar\\_04072013/eichhammer.pdf](http://www.unido.ru/upload/files/s/seminar_04072013/eichhammer.pdf) - Загл. с экрана. (дата обращения 15.11.2014)

5. ISO 50001:2011 Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство по применению (Energy management systems – Requirements with guidance for use (IDT)) Изд. Офиц. – М.: Стандартинформ, 2012. – 52 с.

6. Energy Benchmarking of Dutch Refineries: VNPI Summary Report - [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.vnpi.nl/Files/file/KBC%20Report%20Rev%204%20-%20FINAL%20version.pdf> - Загл. с экрана. (дата обращения 15.11.2014)

## **Решение о размещении социальных объектов инфраструктуры, обеспечивающих качество урбанистической системы**

*Чилбакова Мергеш Геннадьевна*

Томский государственный архитектурно-строительный университет  
CHILBAKOVA01301994@mail.ru

Город – это система принятия и реализации решений. Особенность урбанистических решений, направленных на удовлетворение потребно-

стей общества обусловлена тем, что город – это еще и концентрация человеческого ресурса. И центральное место здесь занимает человеческий капитал. Функцию поддержания и приумножения человеческого капитала выполняют социальные системы, такие как, например: образовательная система, здравоохранительная система, рекреационная система и т.д. Эти урбанизированные социальные пространства составляют инфраструктуру города. Инфраструктура выполняет основную - жизнеобеспечивающую функцию.

Выполнение несущих функций является основой при принятии решений о строительстве социальных объектов. Так как предполагается, что данная функция носит долгосрочный характер. При разработке решений о строительстве социальных объектов необходимым условием является междисциплинарный подход. При использовании данного подхода реализация решения будет наиболее эффективной, а, следовательно, будет соответствовать большому числу решаемых задач. Вовлечение специалистов разных отраслей, создание мультидисциплинарной площадки позволит принять социоориентированное управленческое решение, которое будет максимально удовлетворять потребности общества.

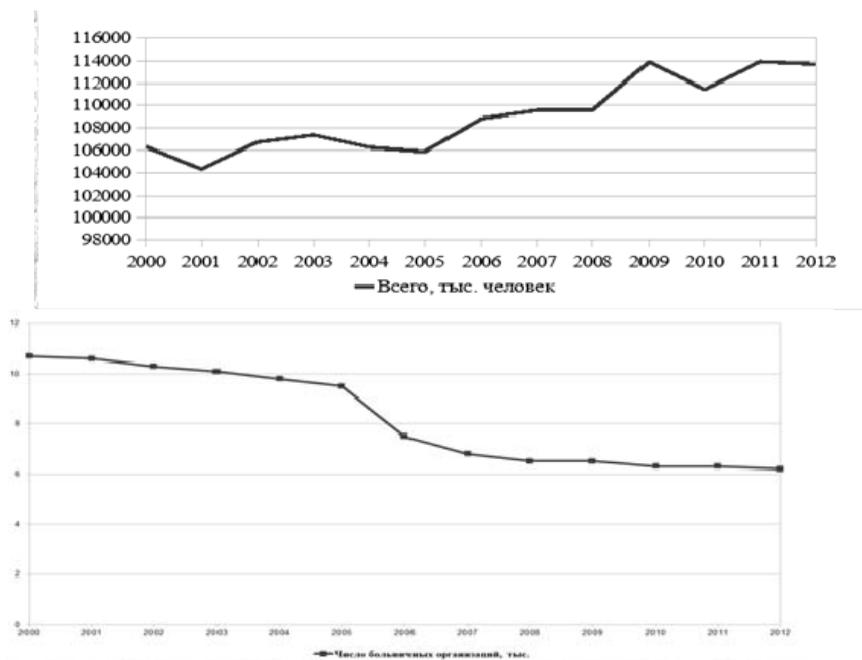
При принятии решения о выборе объекта строительства необходимо ориентироваться на следующие критерии:

- функции и задачи, которые будет решать данный объект (экономический, социальные, управленческие, культурные)
- радиус обслуживания
- территориальное размещение (как меняет городское пространство?)
- финансирование.

При учете данных критериев актуальным будет использование такого метода как, Анализ полезности и затрат (CUA). Например, в рамках городского или областного бюджета, выбор стоит между строительством катка и больницы. Строительство катка обеспечит досуг и возможность создания школы Олимпийского резерва для сборной страны по фигурному катанию (хоккейной команды...). Больница обеспечит современный уровень высокотехнологичной медицинской помощи, изменит сложившуюся практику госпитализации на комплексные технологии преимущественно амбулаторной помощи, которая позволит сохранить производственной активности пациентам, сократит риски внутрибольничных инфекций и повысит качество реабилитации/выздоровления в привычной среде. И основным показателем ее деятельности является коэффициент здоровья населения. Здоровье является одним из ключевых факторов, определяющих на качество жизни населения. Следовательно, строитель-

ство больницы с большой долей вероятности окажется эффективнее для территориального благосостояния и качества жизни.

Выбор так же можно подтвердить следующими графиками:



Приведенные графики отражают прямую связь между коэффициентом здоровья и количеством медицинских учреждений: чем меньше количество больниц (при прочих равных условиях), тем больше количество больных.

Больница является сложным объектом, выполняющим множество функций жизнеобеспечения. Способность реализовывать все ожидаемые функции зависит от ее размещения. Решение о размещении представляет собой решение по внутренней и внешней структуре больницы. Она должна обеспечивать доступность и простоту для всех потребителей, обеспечивать максимальный радиус обслуживания. Внутренняя структура больницы должна соответствовать распространенности и частоте видов болезней, встречающихся на территории обслуживания данной больницы. Создание представления об эффективном размещении больницы

можно достигнуть с помощью использования мультидисциплинарного подхода.

Данный подход позволяет учесть также такие дополнительные факторы, как: совершенствование технологий, перепрофилирование городских пространств, транспортная мобильность, необходимость парковок и гостиниц, для родственников пациентов, развитие телемедицины, развитие инфраструктуры больницы, развитие медтуризма и т.д. Игнорирование учета применения междисциплинарного подхода может привести к росту следующих ущербов:

- нерациональное использование выделенных средств (расходов больше чем решенных задач)

- транспортные издержки, связанные с доступностью больницы

- несоответствие архитектурной среде (ухудшение городского пространства)

- издержки, связанные с размещением родственников пациентов

- издержки, связанные с несостоятельностью больниц (новые технологии требуют определенного пространства, которое больница не может обеспечить)

- издержки, связанные с несостоятельностью персонала (повышение квалификации персонала, переход в автоматизированную систему работы, требует от персонала соответствующих качеств).

Применения междисциплинарного подхода позволяет минимизировать издержки принятия урбанистического решения. Но и в то же время, чтобы обеспечить устойчивость его действия, необходимо создать систему работы данного инструмента. Создание такой системы повлечет ряд таких издержек как:

- создание базы принятия решения: доступность достоверной информации, достоверных статистических данных, обратная связь между управленцами и обществом...

- выбор ориентира: на кого будем ориентироваться? И почему?

- вовлечение в управление представителей общества, выявление лидеров, разработка критериев для выбора представителей.

- создание междисциплинарных площадок

- обеспечение управления на всех уровнях

- развитие ГЧП

Решение о размещении социальных объектов инфраструктуры не может быть разработано и принято, изолировано от других важнейших урбанистических решений: оно влияет на структуру и качество урбанистического пространства. Поэтому необходимо использовать командный подход при выработке решений о размещении. Потому как именно такой

подход дает наиболее эффективный вариант, с наименьшими последующими издержками и с наибольшим сроком минимизации безвозвратных издержек.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Улумбекова Г. Уроки реформы российского здравоохранения [Электронный ресурс] - <http://www.polit.ru/article/2010/02/11/healthcare/> (дата обращения 20.11.2014)
2. Зубаревич Н. Регионы России: социальная проекция экономического роста [Электронный ресурс] - URL://<http://polit.ru/article/2007/02/05/demoscope273/> (дата обращения 20.11.2014)
3. Сергеева А. Социальная инфраструктура: бремя или преимущество? [Электронный ресурс] - URL:// <http://polit.ru/article/2013/08/05/infrastructure/> (дата обращения 20.11.2014)

## **Эволюция подходов к определению роли домашних хозяйств в экономике**

*Чойжалсанова Аюна Цыденовна*

ФГБОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления», г. Улан-Удэ  
[Ayuna-777@mail.ru](mailto:Ayuna-777@mail.ru)

В современной экономике все больше внимания уделяется вкладу сектора домашних хозяйств в рост национального богатства, развитие социально-экономической системы на макро-, мезо- и микроуровне. Домашние хозяйства играют принципиальную роль в современной экономике, выполняя двойственную роль: с одной стороны, они выступают в качестве поставщиков экономических ресурсов; с другой стороны, формируют потребительский спрос. Однако на протяжении долгого времени домохозяйства не рассматривались в качестве значимой экономической единицы.

В настоящее время отсутствует единое определение термина «домашнее хозяйство». В современной экономической теории зачастую используется кейнсианский подход в определении домохозяйства (англ. household) – это экономическая единица, функционирующая как потребитель товаров и услуг на рынке и поставляющая экономические ресурсы в национальную экономику.

Первые исследование домашних хозяйств было начато в V в. до н.э. Древнегреческий писатель Ксенофонт (около 444 - 356 гг. до н.э.) ввел понятие «домохозяйство». В своем трактате «Домострой» он выделил

значимость домоводства как науки, впервые определил функции домашнего хозяйства, такие как хозяйственно-бытовая, производственная, потребительская, воспроизводственная и сберегательная [2].

С началом выделения экономической теории в специальную область знания (конец XVIII – первая половина XIX вв.) сформировался комплексный подход к исследованию человеческой природы, влияния и места человека (не домашнего хозяйства) в экономике. А. Смит считал, что основная роль людей заключается в поставке трудовых ресурсов. Их экономическое поведение он определял как следствие действия всеобщего закона функционирования «невидимой руки» рынка. Представители классической экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо, Т. Мальтус, Ф. Кэне и др.) впервые предприняли первые попытки анализа домашних хозяйств на макроуровне. Ф. Кэне в экономической таблице формализовал движения потоков материальных благ между населением и остальными субъектами экономики [3]. Следует отметить, что в рамках классической экономической школы в качестве экономического агента рассматривался «человек производящий», а не домохозяйство.

Представители неоклассической школы (Г. Беккер, А. Маршалл, Л. Вальрас) сформировали наиболее логически целостную и развитую концепцию домашнего хозяйства. Они рассматривали домохозяйство как потребительскую единицу и как своего рода «черный ящик», т.е. внутренние процессы не интересовали исследователей. Домашнее хозяйство анализировалось как единый объект с общим множеством целей, определенных функцией полезности [3]. Однако в действительности такая ситуация невозможна, так как не все покупатели в повседневной жизни обладают развитой функцией полезности, которая бы учитывала все возможности потребления, и полной информацией о рынках. Кроме того, каждый индивид имеет свои личные предпочтения и потребности, не всегда согласованные с интересами остальных членов домохозяйства.

В середине 60-х гг. Г. Беккер предложил так называемую «концепцию новой экономики домохозяйства», где обозначил, что в домашнем хозяйстве производится не только материальные блага, но такие специфические категории полезности, как личное счастье, здоровье, человеческий капитал и т.д [3]. Таким образом, он положил начало исследованию человеческого капитала, который привлекает внимание многих ученых и по сегодняшний день. Еще Дж. Грейсон отмечал принципиальную важность данной экономической категории для развития экономики: «Человеческий капитал – наиболее ценный ресурс, гораздо более важный, чем природные ресурсы и накопленное богатство» [4].

Анализ экономического поведения домашних хозяйств на микроуровне был начат в эпоху маржинализма, а именно, рассматривались такие аспекты как эластичность спроса на различные блага со стороны домохозяйств, взаимозаменяемость и взаимодополняемость благ, их предельная полезность для домохозяйств и т.п.

В рамках кейнсианской экономической школы были заложены основы системного макроанализа экономического поведения домашних хозяйств. Дж. М. Кейнс исследовал экономическое поведение всего множества домохозяйств [3]. Он показал, что одно из центральных экономических решений, принимаемых людьми, - это распределение дохода между потреблением и сбережением, что в свою очередь оказывают непосредственное влияние на развитие экономики в целом. Представители данной экономической школы рассматривали домохозяйства как главного источника сбережений, а также выявили взаимосвязь между уровнем дохода домохозяйств и уровнем их потребления. Таким образом, была выделена потребительская и сберегательная функции домашних хозяйств.

Классическую и неоклассическую теории экономики объединял тот аспект, что экономическое поведение домашних хозяйств исследовалось в рамках вопроса о характере и способах наиболее эффективного достижения рыночного равновесия. Принципиально новый подход к исследованию домашних хозяйств предложили представители институциональной и неинституциональной теорий экономики.

В работах экономистов институционального направления (Т. Веблен, Дж. Гелбрейт и др.) изучаются закономерности формирования и эволюции человеческой природы, вводятся социальные, демографические, психологические, культурные факторы. Т. Веблен уделяет внимание принятию экономических решений внутри домашнего хозяйства. Он заявляет, что в рамках домохозяйства отсутствует выражение индивидуальных и личных предпочтений отдельных его участников [4].

Основы неинституционализма (О. Уильямсон, Д. Норт, Ф. Фукуяма) не противоречат неоклассической модели домашнего хозяйства. Например, О. Уильямсон считает, что экономия на транзакционных издержках, которые можно определить, как издержки экономического взаимодействия, обеспечивает функционирование экономических институтов рыночного хозяйства [4].

Выделим основные характеристики институциональной экономической теории в рамках концепции домашнего хозяйства:

- домохозяйство рассматривается как хозяйствующий субъект в структуре социально-экономической системы, и на его функционирование воздействует социальная и институциональная среды;

- в центре исследования находится внутренняя структура домашнего хозяйства;

- в рамках институционального анализа признается неопределенность внешних факторов, влияющих на функционирование домашних хозяйств;

- в отличие от неоклассической теории, в институционализме постулируется, что счетные и интеллектуальные способности домохозяйств несовершенны, а также существует ограниченность в доступности, сборе и обработке информации.

Следует отметить, что в последнее время в рамках институционального направления экономической теории все более актуальным аспектом изучения домашних хозяйств, но пока еще малоисследованным, становится определение роли социального капитала в развитии человеческого капитала молодых членов домохозяйства. «Социальный капитал существует и развивается только во взаимоотношениях между людьми; в процессе его функционирования и накопления создается человеческий капитал» [2]. Родители могут обеспечить накопление человеческого потенциала своих детей только при условии, что их социальный и человеческий капиталы полноценны и развиты. Следующий аспект влияния социального капитала на развитие человеческого потенциала связан с количеством детей в семье. Следует признать, что при наличии полноценного социального капитала нет ограничений на число детей, которым может быть обеспечен должный уровень человеческого потенциала. Вопросы влияния социального и человеческого капитала родителей на развитие человеческого потенциала детей привлекает интерес многих исследователей и уже имеются статистические данные, подтверждающие наличие и зависимость таких связей [2].

Несмотря на продолжительный период времени изучения домашних хозяйств и существенное продвижение экономистов в данной области, тем не менее, в настоящее время отсутствует целостная концепция исследуемого объекта. Каждое направление экономической школы вносит свой вклад в изучение домашних хозяйств. По нашему мнению, для комплексного системного исследования экономического поведения домохозяйства, их влияния на функционирование и развитие экономики, целесообразно использовать синтез неклассической, институциональной и неинституциональной парадигм. Неоклассическая экономическая школа выделяет особенности потребительского поведения домохозяйств, формирования сбережений и инвестиционной деятельности. В рамках институционализма определяется влияние внешних институтов как необходимой основы эффективного долгосрочного функционирования большинства домашних хозяйств. Неинституциональная парадигма декларирует

подходы к достижению равновесного взаимодействия между домохозяйствами, государством и корпорациями.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Елисеева И.И., Васильева Э.К. Основные направления исследования домохозяйств по материалам всероссийских переписей населения // Вопросы статистики, 2014. - №4. – с. 32-40.
2. Ксенофонт. Воспоминания о Сократе / пер. С.И. Соболевского. М.: Наука, - 1993. – 379 с.
3. Мункуева И.С. Функция потребления в жизнедеятельности домашних хозяйств: анализ развития экономической мысли // Вестник Бурятского государственного университета, 2013. – №2. – с. 3-8.
4. Правота Ю.С. Институциональная эволюция домохозяйств как собственников ресурсов // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ», 2008. – №2. – с. 23-29.

## **Instagram как тенденция развития торговли в современных условиях**

*Чугаева Ирина Владимировна, Ультан Светлана Ивановна*  
ФБОУ ВПО «Новосибирская государственная академия водного транспорта» (филиал) Омский институт водного транспорта  
irina\_chugaeva\_1993@mail.ru; ultansvet\_18@mail.ru

Мы живем в эпоху развития информационных потоков. Информация является мощным и наиболее важным фактором развития торговли. Каждый предприниматель стремится завоевать лидирующее положение на открытом рынке и для этого он ищет новые пути распространения своей продукции.

PR-коммуникация в Интернете постоянно претерпевает изменения. Это связано с изменением Интернета как среды, поля и канала коммуникации.

В настоящее время контент во всемирной паутине тяготеет к изображению, становится активное развитие социальной сети «Instagram», которая изначально являлась мобильным приложением для техники марки «Apple».

К августу 2013 г. количество пользователей сети «Instagram» в мире превысило 150 млн человек (рисунок 1)[1]. При этом Россия является одной из лидирующих стран по темпам роста количества пользователей [2].

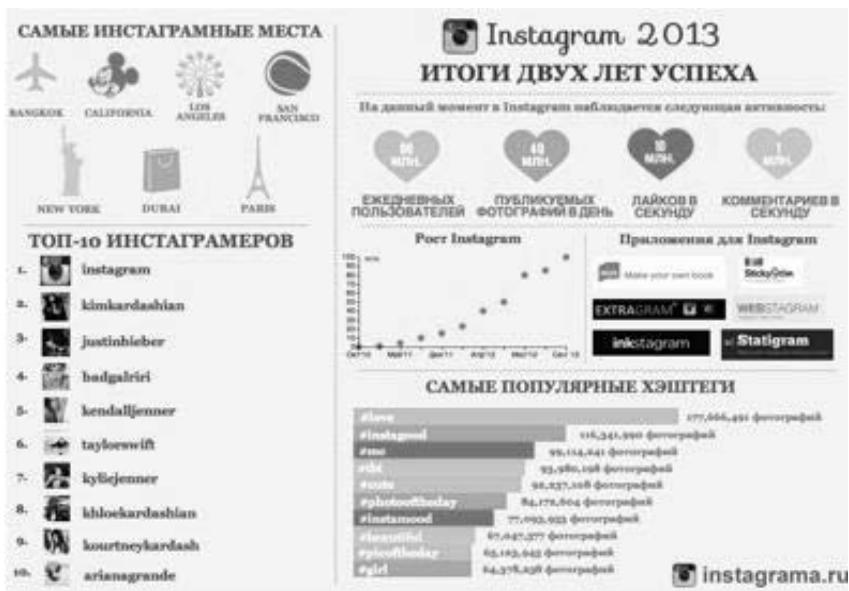


Рис. 1. Инфографика портала Instagrama.ru

Стремительный рост популярности социальной сети «Instagram» отражает некоторые общие тенденции развития коммуникации в Интернете.

Согласно результатам исследований TNS Web Index, в феврале 2013 г. социальные сети завоевали 80% дневной аудитории российского сегмента Интернета [3].

«Instagram» имеет достаточно хорошие перспективы роста, особенно после покупки их Facebook. На сентябрь 2013 года у этой социальной сети было 150 млн активных пользователей[4].

«Instargam» занимает 5-местопосле Facebook, Google + Twitter и LinkedIn. За 2013 год они выросли почти на 70%, что делает их одной из самых быстрорастущих социальных сетей [5].

Наиболее востребованным каналом для PR-коммуникации «Instargam» стала для компаний, работающих в области искусства, моды, шоу-бизнеса и продажи товаров премиальной ценовой категории. Это означает, что в каждой области торговли приоритетным для аудитории является внешняя сторона объекта PR-коммуникации. Так, крупные дистрибьюторы одежды создают аккаунты в «Instargam», в которых несколько

ко раз в день размещают фотографии своего товара, а в подписи указывают марку и стоимость (рисунок 2) [5].



Рис. 2. Официальный аккаунт в «Instargam» дистрибьюторской компании «Боско ди Чильеджи» (основной арендатор торгового дома ГУМ)

Отношения с массовой категорией предпринимателей в «Instargam» строятся на принципе доверия: покупатель перечисляет деньги на номер карты продавца и ждет дальнейших действий. Первый сообщает, что он отправил товар, а потом интересуется, не было ли проблем с получением посылки. Такие продавцы работают по 100%-ной предоплате, иначе рискуют остаться без товара и без денег. Вся информация о клиенте, которой они владеют, ограничивается номером мобильного телефона и адресом.

Число продавцов в сети «Instargam» набирает свой рост, поскольку сервис удобен для прямых продаж и не требует затрат. Как утверждают эксперты, официальным органам на данный момент не до продавцов-новаторов.

Как правило, продавцами новой формации становятся молодые люди, активно пользующиеся глобальной Сетью. Они создают аккаунт в «Instargam» и регулярно публикуют картинки с изображением товара. Дальше клиенту предлагают перевести на номер пластиковой карты про-

двадцать нужную сумму, затем решается вопрос доставки. Чаще речь идет о почтовом отправлении.

Такие продавцы-инстаграмеры занимаются либо перепродажей модной одежды и аксессуаров, заказанных ими же на сайтах зарубежных интернет-магазинов, либо продают товары, созданные собственными руками (украшения, детские игрушки, предметы интерьера) [4].

Таким образом, популярная социальная сеть «Instagram» является действенным каналом продвижения товаров, привлечения целевой аудитории, тем самым обеспечивая высокий объем продаж и популярность среди пользователей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Новостной портал «3ДНьюс» [электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://www.3dnews.ru/758606>
2. Сайт информационного агентства «РИА Новости» [электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://ria.ru/science/20130323/928677759.html>
3. Официальная презентация TNS Gallup Media [электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://www.slideshare.net/Dimanius/tns-rif-2013>
4. Вместе с соцсетями выросла новая плеяда предпринимателей [электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://www.advertology.ru/print121768.htm>
5. Пришлите сумку как у Джолит! [электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://www.rg.ru/2014/03/18/torgovlya.html>
6. Трансформации PR-сообщения в Интернете: доминанта визуальной коммуникации [электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://www.mediascope.ru/node/1495>

## **Факторы формирования инновационно-технологических кластеров в контексте международной экономической стратегии**

*Шалдаева Лариса Ивановна, Шутова Светлана Викторовна*  
УО Белорусская государственная сельскохозяйственная академия  
[biznes16@tut.by](mailto:biznes16@tut.by)

На совещании с ведущими учеными по вопросу перспектив развития науки 31 марта 2014 г. Президент Республики Беларусь отметил: «Сегодня нужно не только развитие, нужен прорыв, хотя бы по нескольким направлениям». Для создания условий и обеспечения такого прорыва, необходимо не только определиться в каких направлениях он может быть осуществлен, но и проанализировать ситуацию в мировой экономике. Экономика Республики Беларусь - это малая открытая экономика, кото-

рая, с одной стороны, не может повлиять на мировые процессы, с другой - должна иметь представление о тенденциях и трендах, чтобы вписаться в них, обеспечив себе преимущества на мировых рынках.

Со второй половины 50-х гг. XX в. был «запущен» процесс глобализации, который сразу стал представлять собой реальный процесс втягивания мирового хозяйства, совсем недавно понимаемого как совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, экономических и политических отношений, в рынок и тесное переплетение этих хозяйств на основе транснационализации и регионализации. Это вызвало тектонический сдвиг в мировой экономике, который в начале XXI в. привел к смене парадигмы мирового экономического развития.

Следует заметить, что в процессе глобализации втягивались в рынок не сами национальные экономики, превращающиеся из субъектов мировой экономики в объекты глобализации, а только их так называемые «внешние экономики» - части национальных экономик, являющиеся филиалами транснациональных компаний, свободными экономическими зонами, приграничными регионами с определенными режимами, функционирующими по определенным законам мировой экономики, позволяющим компаниям находиться в состоянии свободной (или не совсем свободной) конкуренции.

Глобализация мировой экономики - это процесс, конечной точкой которого является создание единой мировой сетевой экономики. В XXI в. она все больше становится объективной реальностью, существующей независимо от нашей воли и сознания. Представляет собой не просто планетарную мировую экономическую систему, но систему, функционирующую в рамках новой экономической парадигмы, одной из важнейших характеристик которой является переход от индустриальной к постиндустриальной экономике.

Еще в 2008 г. британскими учеными были проведены исследования, показавшие, что распределение корпоративных держателей акций между отраслями явно поляризовано в пределах трех основных регионов - Северной Америки, Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона. В результате, они представляют собой 98% всех направленных вовне связей с другими регионами, демонстрируя диспропорцию власти над миром. Кроме того, они представляют собой 82% всех входящих связей, показывая этим зависимость всего мира от данных центров.

В начале 2000-х гг. исследования, проведенные Университетом Цюриха, показали, что небольшая группа компаний имеет огромное влияние на мировую экономику.

Анализ 43 063 транснациональных корпораций и сети-собственности между ними позволил создать карту 1318 компаний, которые обладают несоразмерно большим влиянием на мировую экономику. Каждая из 1318 ТНК связана с двумя и несколькими другими компаниями.

Более того, хотя они составляют 20% от глобального объема оперативной прибыли, 1318 ТНК в совокупности владеют через свои доли большей частью крупнейших в мире голубых фишек (высоконадежных компаний) и фирм-производителей - реальной экономики, - тем самым составляя 60% мировых доходов. Надо отметить, что во всех этих глобальных процессах ни белорусская, ни любая другая национальная экономика стран бывшего СССР не принимает участия.

Мировая сетевая экономика - это реально существующая мировая экономика без границ с наличием хозяйствующих субъектов - фирм без суверенитета. Это совокупность хозяйствующих субъектов без национального контекста, взаимодействующих между собой и национальными контрагентами, формирующих, таким образом, принципиально новую экономическую материю, экономические рамки которой - планетарная экономика без границ.

Рыночную экономическую систему в рамках национальных границ можно определить, как совокупность хозяйствующих субъектов и институциональных форм их функционирования; мотивационную основу для принятия решений и их осуществления хозяйствующими субъектами составляет частная собственность и право; интеграционную и информационную - свободное колебание спроса, предложения и цен; организационную - товарное производство.

В современных условиях рассматриваемая экономическая система, перерастая в глобальную, функционирует в контексте рыночных отношений. Через глобализацию мир движется к мировой сетевой экономике. Соответственно она развивается по законам, отличным от правил функционирования национальных рыночных экономик.

Складывается ситуация, когда страны, компании которых не являются доминантными, не смогут пробиться в мировую сетевую экономику. Более того, следует заметить, что пробиваться будут не сами страны, а их хозяйствующие субъекты, так называемые «внешние части» национальных экономик. Однако каждая страна стремится создать для своих компаний соответствующие условия.

Еще в 1980 г. профессор Гарвардского университета Т. Левитт, говоря о стратегии американских компаний, заметил, что «американские компании должны научиться действовать так, как если бы они были мировыми

на огромном рынке - игнорируя региональные и национальные различия».

Пробиться в эту сеть с традиционными продуктами и технологиями на базе модели «догоняющего развития» не представляется возможным. Сформированы достаточно жесткие сети, в узлах которых находятся глобальные игроки и формируемые ими научно-технологические центры. Эти игроки уже поделили рынки традиционных продуктов и вряд ли ждут конкурентов в лице новых независимых государств или стран СНГ. Из мировой сетевой экономики выпадает регион, в котором находится ЕврАзЭС.

Растет глобализация венчурных инвестиций, и, по данным Ernst&Young, в 2012-2015 гг. ожидается увеличение количества новых «горячих точек» венчурных инвестиций типа Кремниевой долины. Сейчас в США компаний, вкладывающих деньги за рубеж, - 49%, во Франции - 82%, в Германии - 92%. Больше половины ТНК планируют увеличивать инвестиции в иностранные стартапы, 35% не собираются их сокращать. В Индии, Бразилии, Китае таких компаний около 20%.

Разные регионы существенно различаются по характеру инвестиций. Американцы и европейцы предпочитают вкладывать на более ранних стадиях стартапа, в Азии - на более поздних. Для США и Европы возврат инвестиций чаще происходит через слияния и поглощения, а в Азии, особенно в Китае, предпочитают IPO.

Таким образом, действующие сетевые игроки не оставляют шансов «пробиться» в мировую сетевую экономику новым игрокам. Попасть в нее можно только «вскочив» на новый технологический уклад, иначе говоря, пробиться туда можно только через инновационно-технологическую сферу, формируя мировых игроков на базе новых технологических укладов. Это, в свою очередь, требует современных организационных подходов к построению как инновационно-технологической сферы, так и взаимоотношений между ее субъектами.

Следует заметить, что в этих условиях у стран, развивающихся на периферии, все-таки остается шанс войти в мировую сетевую экономику. Это возможно при формировании новых рынков, которые предполагают новые продукты и технологии. Последние, в свою очередь, могут быть созданы в странах с достаточно развитой системой образования и науки.

Однако сразу возникает вопрос: как следует изменить национальную инновационную систему, которая бы стимулировала инновации, препятствовала оттоку научных кадров за рубеж в связи с либерализацией национальных экономик?

Как отмечают российские ученые Д.Д. Катуков, В.Е. Малыгин, Н.В. Смородинская: «Феномен образования кластеров (как стихийно, под влиянием рыночных сил, так и вследствие целенаправленных усилий) связан с объективным усложнением строения систем в результате смены парадигмы и ИКТ-революции. Адаптируясь к условиям глобализации и резко возросшего динамизма среды, мир переходит к новому, сетевому порядку - функциональному синтезу иерархичного и рыночного, а мировая экономика и все ее подсистемы стратифицируются в кластерно-сетевые структуры - гораздо более гибкие, чем модель иерархии, и одновременно более интегрированные, чем традиционная модель рынка».

Таким образом, следует заметить, что, если современные национальные экономики хотят пробиться в мировую сетевую экономику и эффективно функционировать, они должны развиваться через формирование инновационно-технологических кластеров.

## **Международная деятельность как фактор усиления научно-образовательного потенциала вуза (на материалах томских вузов)**

*Юданова Юлия Владимировна*  
Национальный исследовательский  
Томский государственный университет  
yuyuve@mail.ru

Образование для общества всегда является значимым, как важнейшая часть процесса социализации личности, представляя собой передачу накопленного опыта, знаний последующим поколениям. В современном обществе резко возросло значение образования как важнейшего фактора социально-экономического развития, мощной движущей силы экономического роста, повышения эффективности и конкурентоспособности экономики, одного из важнейших средств национальной безопасности страны.

Все реформы системы образования, которые проводились в России до 1917 г. и в советский период истории нашей страны были нацелены на развитие специалиста, который должен был соответствовать самым современным требованиям, однако на практике картина зачастую получа-

лась совершенно иной<sup>2</sup>. Этот факт также подтверждает Н.Н. Иванова в своей статье «Реформа образования в России», отмечая, что уже с конца 80-х годов XX века стала ясной необходимость перестройки системы образования в России. Такие попытки предпринимались, но не привели к желаемым результатам<sup>3</sup>. Становление новой России после 1991 г. точно так же сопровождается очередным принципиальным реформированием всей системы образования. Если вести речь о высшей школе, то это переход к Болонской системе<sup>4</sup>. В настоящее время государство продолжает активно проводить реформы в образовании, которые должны стать необходимой составляющей социально-экономической трансформации. В частности, идет поиск путей решения проблем, которые характерны для современной образовательной системы. По словам И.Г. Шамсутдинова на сегодняшний день образование надо рассматривать, в первую очередь, как социальный институт, который является одним из основных каналов социальной мобильности, играя важную роль в социальной дифференциации членов общества, распределении их как по социальным слоям, так и внутри этих слоев, способствуя продвижению по социальной лестнице<sup>5</sup>. Таким образом, можно утверждать, что современная высшая школа постепенно превращается в полноправный субъект рыночных отношений. Многие вузы уже сейчас начинают получать статус автономных учреждений, и тем самым приобретая возможность самостоятельно распоряжаться своими доходами, распределять средства так, как сочтут нужным. Тем самым стимулируя трансформацию структуры образования, обретая новые источники финансирования, поиск новых методов обучения и воспитания. Все отмеченное выше, а также, чтобы быть равноправными участниками Болонского процесса и конкурентоспособными на международном рынке образовательных услуг, российские высшие учебные заведения должны уже сейчас менять свою политику развития, это позволит в будущем стать привлекательными для студентов, в том числе и для иностранных абитуриентов.

---

<sup>2</sup> Матвеев В.В. Реформа высшего образования в России и перспективы трудоустройства молодых специалистов // Вестник Удмуртского университета. – 2014. - № 2-2. - С. 45.

<sup>3</sup> Иванова Н.Н. Реформа образования в России // Экономические и социальные проблемы России. - 2004. - № 1. - С. 79.

<sup>4</sup> Матвеев В.В. Реформа высшего образования в России и перспективы трудоустройства молодых специалистов // Вестник Удмуртского университета. - 2014 - № 2-2. - С. 45

<sup>5</sup> Шамсутдинова И.Г. Социально-педагогическая деятельность в вузе в условиях международной образовательной интеграции // Казанский педагогический журнал. - 2011. - № 1. – С. 90.

Помимо существующих изменений, реализованных в последние годы, незамеченным не может остаться самый значимый проект повышения конкурентоспособности российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров, вузов 5-100. Их целью является максимизация конкурентной позиции группы ведущих российских университетов на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских программ<sup>6</sup>. Программа была запущена в 2013 году в рамках реализации положений Указа Президента России № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки». Еще одной из целей, обозначенных в документе, — вхождение к 2020-му году не менее пяти российских вузов в топ-100 мировых университетов-лидеров (согласно международным рейтингам ARWU, QS, THE)<sup>7</sup>.

На сегодняшний день мы можем видеть, что для достижения результатов программы, вузы мобилизуют все ресурсы: материальные, человеческие, организационные, финансовые и информационные. Так, 15 вузов, отобранные по результатам открытого конкурса, представили членам Совета к защите свои «дорожные карты» – планы мероприятий по реализации программ повышения конкурентоспособности, включающие в себя:

1. формирование кадрового резерва руководящего состава вуза;
2. привлечение молодых научно-педагогических кадров;
3. реализацию программ международной и внутрироссийской академической мобильности научно-педагогических работников (стажировки, повышение квалификации, профессиональная переподготовка и др.);
4. совершенствование третьей ступени высшего образования - аспирантуры и докторантуры;
5. поддержку студентов, аспирантов, стажеров, молодых научно-педагогических работников;
6. создание совместных образовательных программ с ведущими иностранными и российскими университетами и научными организациями;
7. привлечение зарубежных студентов для обучения в российских вузах, в том числе по совместным образовательным программам с иностранными университетами;

---

<sup>6</sup> Проект повышения конкурентоспособности российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров вузов 5-100. Министерство образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL:<http://5top100.ru/> (Дата обращения: 29.12.2014)

<sup>7</sup> 5/100: программа повышения рейтинга российских вузов. Newtonew [Электронный ресурс] // URL: <http://newtonew.com/blog/posts/188> (Дата обращения: 29.12.2014).

8. проведение фундаментальных и прикладных научных исследований совместно с российскими и международными научными организациями<sup>8</sup>.

Таким образом, исходя из выше перечисленных задач, можно констатировать, что на сегодняшний день международная работа рассматривается в университете не как самоцель, а как эффективное средство повышения качества результатов научно-образовательной деятельности и обеспечения глобальной конкурентоспособности вуза по приоритетным направлениям.

Академическая мобильность – одно из приоритетных направлений международной деятельности в работе каждого вуза. Академическая мобильность предоставляет возможность студентам, аспирантам, молодым ученым и преподавателям продолжить образование или приобрести научный опыт за рубежом путем участия в краткосрочной образовательной или научно-исследовательской программе.

Программа международной академической мобильности студента предусматривает освоение студентом части его образовательной программы в зарубежном вузе в течение определенного периода времени на основе индивидуального плана обучения. Программы могут быть ориентированы как на изучение отдельных модулей/дисциплин в вузе-партнере, так и на выполнение учебно-исследовательских проектов, прохождения практик и стажировок. Так, НИ ТПУ разрабатывает и реализует широкий спектр программ, предусматривающих обучение студента в вузе-партнере:

1. академический обмен;
2. совместные образовательные программы, предусматривающие получение студентом дипломов двух университетов;
3. образовательные программы международных консорциумов (TIME, Erasmus);
4. языковые стажировки;
5. тематические школы.

Внастоящее время в НИ ТПУ действует более 70 договоров о реализации программ академической мобильности с вузами в 25 странах мира.

С 2009 года планирование и реализация программ академической мобильности осуществляется по приоритетным направлениям развития ТПУ как Национального исследовательского университета на 2009–2018

---

<sup>8</sup> Проект повышения конкурентоспособности российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров вузов 5-100. Министерство образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL:<http://5top100.ru/> (Дата обращения: 29.12.2014).

годы. Ежегодно более 300 студентов, обучающихся по ПНР ТПУ, принимают участие в программах международной академической мобильности, более 100 иностранных студентов проходят обучение в ТПУ в рамках межвузовских договоров<sup>9</sup>.

Что же касается Томского государственного университета, то, хотелось бы отметить, что в ТГУ летом 2014 года был создан Центр Академической Мобильности, который действует на основе Положения об организации академической мобильности студентов ТГУ.

В данном нормативном документе, академическая мобильность рассматривается, как одно из важных направлений международной образовательной и научной деятельности ТГУ и направлена на:

1. улучшение качества высшего образования;
2. повышение эффективности научных исследований;
3. совершенствование системы управления;
4. повышение конкурентоспособности выпускников ТГУ на российском и международном рынках образовательных услуг и труда;
5. совершенствование перечня профессиональных компетенций за счет изучения и освоения опыта ведущих зарубежных вузов;
6. достижение международной сопоставимости образовательных стандартов;
7. привлечение зарубежного интеллектуального потенциала на основе двусторонних и многосторонних договоров с зарубежными партнерскими учебными заведениями (далее - партнерскими вузами);
8. установление внешних и внутренних интеграционных связей;
9. выполнение миссии и Программы развития ТГУ на 2010- 2019 гг.<sup>10</sup>.

В настоящее время ТГУ сотрудничает с такими зарубежными партнерами как Корпорация Карнеги, Фонд Сороса, Фонд Форда, Фонд Макартуров, Фонд Фольксваген, Европейский Союз, Совет Европы, Государственный департамент США, Международный банк реконструкции и развития и т.д. Налажены связи с такими странами как Китай, Тайвань, Монголия, Корея, Турция, США, Австралия, Африка и, конечно с государствами Европейского союза.

Уже на сегодняшний день функционируют следующие структуры ТГУ, созданные совместно с зарубежными партнерами:

---

<sup>9</sup> Академическая мобильность. Томский политехнический университет. [Электронный ресурс] // URL: <http://tpu.ru/international/int-projects/academic-mobility/> (Дата обращения: 20.12.2014).

<sup>10</sup> Документы и регламенты УМС. Управление международных связей. [Электронный ресурс] // URL: <http://inter.tsu.ru/ru/dokumenty-i-reglamenti-ums/301-akademicheskaya-mobilnost> (Дата обращения: 20.12.2014).

1. Американский информационный центр - Госдепартамент США.
2. Немецкий культурный центр - Институт Гёте, ФРГ.
3. Центр по правам человека - Совет Европы.
4. Центр Европейской Документации - Европейская комиссия.
5. Интернет-центр американских программ обмена - Проект Гармония, США.
6. Центр перспективных научных исследований и образования - Корпорация Карнеги, США.
7. Научно-образовательный центр Физики и Химии высокоэнергетических систем.
8. Фонд исследований и развития, США.
9. Интернет-центр Института «Открытое общество».
10. Юридическая консультация - Институт «Открытое общество», Государственный Департамент США.
11. Сетевая академия Cisco<sup>11</sup>.

По итогам 2014 года 301 студент получил поддержку в Центре академической мобильности. 20 аспирантов обучались на базе научных центров зарубежных университетов. В рамках выполнения программы повышения конкурентоспособности в 2014 г. в университет трудоустроено 83 зарубежных ученых и специалистов. Подготовлено и проведено 9 летних школ с международным участием с привлечением международных экспертов и ведущих ученых, общее количество участников которых составило более 500 студентов и аспирантов<sup>12</sup>.

Таким образом, развитие международного сотрудничества в научно-образовательной сфере является неотъемлемой составляющей развития университета, важным показателем его активности в реализации миссии. На сегодняшний день происходит становление нового этапа в развитии международной деятельности вузов России. Это обусловлено процессом глобализации, который охватил все сферы жизнедеятельности, получением вузами России автономности на деятельность, закрепление в федеральных законах об образовании основных положений, способствующих расширению международной и внешнеэкономической деятельности учебных заведений Российской Федерации, активизация деятельности иностранных международных и частных фондов на территории РФ.

---

<sup>11</sup> Зарубежные партнеры. Управление международных связей. [Электронный ресурс] // URL: <http://inter.tsu.ru/ru/strategicheskie-partnery> (Дата обращения: 20.01.2015).

<sup>12</sup> Томский университет в 2014 г. Состояние и результаты. Проблемы и задачи на 2015 г. Отчетный доклад ректора ТГУ на заседание Ученого совета университета 24 декабря 2014 г. Подготовлено к печати управлением информационной политики ТГУ. Томск.- 2014. – С. 42.

## ЛИТЕРАТУРА

1. 5/100: программа повышения рейтинга российских вузов. Newtonew [Электронный ресурс] // URL: <http://newtonew.com/blog/posts/188> (Дата обращения: 29.12.2014).
2. Академическая мобильность. Томский политехнический университет. [Электронный ресурс] // URL: <http://tpu.ru/international/int-projects/academic-mobility/> (Дата обращения: 20.12.2014).
3. Документы и регламенты УМС. Управление международных связей. [Электронный ресурс] // URL: <http://inter.tsu.ru/ru/dokumenty-i-reglamenty-ums/301-akademicheskaya-mobilnost> (Дата обращения: 20.12.2014).
4. Зарубежные партнеры. Управление международных связей. [Электронный ресурс] // URL: <http://inter.tsu.ru/ru/strategicheskie-partnery> (Дата обращения: 20.01.2015).
5. Иванова Н.Н. Реформа образования в России // Экономические и социальные проблемы России. - 2004. - № 1. - С. 79 – 89.
6. Матвеев В.В. Реформа высшего образования в России и перспективы трудоустройства молодых специалистов // Вестник Удмуртского университета. - 2014. - № 2-2. - С. 43-52.
7. Проект повышения конкурентоспособности российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров вузов 5-100. Министерство образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL:<http://5top100.ru/> (Дата обращения: 29.12.2014).
8. Томский университет в 2014 г. Состояние и результаты. Проблемы и задачи на 2015 г. Отчетный доклад ректора ТГУ на заседание Ученого совета университета 24 декабря 2014 г. Подготовлено к печати управлением информационной политики ТГУ. Томск. - 2014. – С. 83.
9. Шамеутдинова И.Г. Социально-педагогическая деятельность в вузе в условиях международной образовательной интеграции // Казанский педагогический журнал. - 2011. - № 1 – С. 90-96.

## **Образование в сети как накопитель человеческого капитала**

*Яблочников Артем Михайлович*

Томский Государственный Архитектурно Строительный Университет  
[art.kazccp@mail.ru](mailto:art.kazccp@mail.ru)

Актуальность этой статьи, идет в тренде современных подходов управления знаниями. Это управление важно, для повышения конкурентоспособности и процветания организаций. Уже многое наработано в этой области другими авторами. Мое намерение, исследовать готовность и способность сотрудников к обучению, и понять, значимость опрошенных, удобства дистанционного обучения и потенциала интернета. А так же значение обучения для организации в целом.

Накапливать человеческий капитал, как индивидуальный, корпоративный, так и социальный, остро стоит перед всеми управленцами, в современном мире с быстротечностью времени, в обильном потоке информации, реагированием на процессы неопределенности, жизнь нам диктует, успеешь ли опоздать или это сделает кто-то за тебя...

Руководителю сегодня необходимо быть психологом, как на переговорах со сторонними лицами (заказчики, банки, поставщики и т.д.), так и внутри подчиненной ему юрисдикции (организация, подразделение или рядовой сотрудник), собеседования, коммуникации с персоналом. И социологом с применением инструментов (анкетирования, опросов, интервью), с возможностью сбора информации, как для понимания происходящих процессов, так и для перспективного развития. И экономистом, ведь так или иначе каждый руководитель имеет отношение к финансовой составляющей (кредиты, зарплаты и прочее). В общем иметь знания из многих областей науки, непрерывно обучаясь и совершенствуясь...

Управленец, инженер – управленец, инженер, в современном мире, многофункциональный сотрудник.

В свою бытность ученый, физик Н.Тесла мечтал и упорно пытался передать энергию на расстояние, история умалчивает смог ли он, факты засекречены и по сегодня, есть даже предположение что Тунгусский метеорит это дело его рук. Но аналогия приведена к тому, что есть факт (интернет), и это есть тоже энергия, своеобразная, но дающая возможности, передавать информацию на расстояния. Потребители этой информации находятся по всему миру и даже в космосе.

Есть передающий, есть принимающий, передающий вещает свои знания, принимающий внимает информацию, накапливая тем самым свои знания, свой капитал.

Преподаватель передает энергию потребителю наращивая капитал принимающего. Почему капитал? Потому что на сегодня любой человек приобретая навыки, умения, квалификацию становится своего рода более ценным «товаром» сотрудником. Имея возможность использовать «продать», себя как профессионала за более большие деньги, условия и блага для себя. И со стороны работодателя, это приобретение, вложения, для качественной составляющей организационной структуры, связанной с определенной выгодой для организации в целом. Однозначно приносящая прибыль, с эффективным использованием человеческого капитала. И использовать этот капитал первоочередная задача управленцев.

На сегодняшний день минимум образовательных учреждений не используют ресурсы интернета для образования дистанционно. И все образовательные учреждения, использующие такие возможности вносят гло-

бальный вклад, позволяя заинтересованным лицам (образовательного продукта), повышать свою квалификацию, приобретать новые знания и умения, возможность потребителей этих услуг, не сравнима с прошлой эпохой, когда не было компьютеров, планшетов и прочей техники, что обязывало перемещаться во времени и пространстве для получения образования.

Лет десять назад человек и представить не мог что такое возможно, если это и было то не для масс, а единиц, имеющих на то возможности и ресурсы. А сегодня молодой специалист желающий получить знания не отвлекаясь от работы имеет все возможности открыв ноутбук получить всю нужную информацию, обучиться в ВУЗе, пройти курсы или обучающие семинары. Так же молодая мама, домохозяйка и многие другие без отвлечения от дел могут во всей полноте воспользоваться этими услугами, что со всех сторон однозначно говорит только о положительной динамике образования в сети.

Конечно, и по сегодня есть заочное, вечернее, субботнее и на то похожее образование, но оно ограничено рамками района, города или страны, в которых не всегда есть тот вид услуги, который необходим или желаем потребителем образовательных услуг.

Хотелось бы отметить такие факты, являясь на сегодня начальником одного из подразделения в крупной строительной компании в Республике Казахстан, насчитывающей на сегодня две с половиной тысячи основных сотрудников, не считая наемников и субподрядных организаций.

С учетом постоянных разговоров о заработной плате и условиях труда, возник вопрос: а что Вы делаете для изменений к лучшему? Как научить учиться умных людей? [1] Такие вопросы, побудили, что-то предпринять. Ведь что бы грамотно и эффективно управлять необходимо понимать всех сотрудников с их разнообразными жизненными позициями. Намерение было выяснить потенциал индивидуального человеческого потенциала, с помощью социологического исследования «опроса» и возможность использования этой информации в управленческих целях. Для понимания происходящего здесь и сейчас, и развития на перспективу. Решено было опросить инженерно технических работников в количестве 30 человек, и монтажников в количестве 70 человек. И тема изменения к лучшему, была выбрана образование, думаю, что без образования и теории, опираясь только на практику, ну мягко сказать очень трудно добиться успеха. И так, мною был проведен опрос, как в своем подразделении, так и выборочно среди сотрудников по организации, в которой работаю, как среди рядового персонала, так и инженерно - технических работников. В течении рабочего дня без отрыва опрашиваемых от своей

трудовой деятельности. Перед опросом имело место обсуждение, условий, возможностей, поднимался вопрос о качестве образования, выборе ВУЗа, и конечно же о сумме оплаты, так как не все опрошенные в силу разного рода жизненных обстоятельств имеют возможности тратить часть заработка на образование.

И так, вопросы заключались в следующем: Первый, как Вы относитесь к образованию в общем? На что по понятным причинам, люди все как один отвечали, что положительно. Второй, где бы Вы хотели обучаться, в своей стране или за рубежом? На что многие, а это около 70%, ответили, за рубежом, и причина этому более качественное образование. Третий, звучал, как Вы относитесь к дистанционному образованию? На который так же все ответили положительно, и связано это в первую очередь, как и описывалось выше с возможностью без отрыва от рабочей деятельности, продолжать зарабатывать семейный бюджет, получать теоретические знания, усиливать свою квалификацию и становиться более востребованным и нужным сотрудником. Так же было выяснено, что на сегодня из ста опрошенных семеро уже обучаются в разных, как государственных, так и зарубежных ВУЗах. И двадцать пять желают поступить в ВУЗ на следующий год.

Как Вы относитесь к образованию в общем?	Где бы Вы хотели обучаться? в своей стране или за рубежом?	Как Вы относитесь к дистанционному образованию?	Выявил из 100 человек опрошенных. 7 человек уже обучаются. 25 желают поступить в ВУЗ	Потенциал сотрудников. С возможностью использования в перспективе. В управленческой деятельности.
100%	За рубежом 70% В стране 30%	100%	Уже 7% Желают 25%	33%

Весь этот опрос позволяет с уверенностью говорить, что актуальность дистанционного образования в современном мире, занимает если не лидирующие, то однозначно передовые позиции. И использование образовательных услуг, ВУЗов, курсов повышения квалификации и т.п. в организации, даст новые возможности успешного (квалифицированного) развития в целом. А такие факты опросов, описанные выше, дают управленцу, инструмент понимания сущности процессов, для принятия решений и развития, на всех уровнях руководства.

Самую широкую трактовку дает Сенге в своей книге «Пятая дисциплина».

По его мнению «обучающей является компания, которая фасилитирует обучение всех своих членов и пребывает в процессе трансформации». Обучающаяся организация - организация, где «...люди постоянно расширяют свою способность порождать результаты, которых они действительно желают; где воспитываются новые, емкие паттерны мышления; где коллектив свободен в своем устремлении и где люди постоянно учатся учиться вместе». [2]

И так человеческий капитал. Из составляющих, здоровье, социальная сфера, в данный момент мы рассматриваем образование. Ведь ни для кого не секрет что люди, в прошлом не имели возможностей к доступу огромного количества информации находящейся в интернете, а так же к технологиям в разных областях наук, изобретая новое до применения или использования ноу-хау, проходило много времени. И сегодняшняя доступность ресурсов и информации, диктует идти в ногу со временем. У современников бытует мнение, что уже не модно иметь одно образование, необходимо постоянно повышать квалификацию разными курсами, семинарами и т.д. и т.п. Что в свою очередь задает планку, которой необходимо соответствовать, в нашем быстро меняющемся мире, в эпоху глобализации и жесточайшей конкуренции. И не важно, в какой сфере задействован руководитель, инженер, помимо профессиональных навыков, это работа с людьми, а значит, он обязан иметь знания в таких науках как психология, социология и прочие. Что в значительной мере повысит организационную культуру на всех уровнях управления. Так например в организации можно подбирать кандидатуры, предрасположенные к обучению, по жизненной позиции, стремящиеся совершенствоваться и достигать. В то же время подбирать образовательные учреждения, для аттестации и сертификации сотрудников, которые зарекомендовали себя на рынке образовательных услуг. Которое и обеспечит необходимый уровень организационной культуры. Это в свою очередь требует и новых, тщательных и глубоких подходов от образовательной системы.

Но есть и проблемы перед образовательной системой в целом. В первую очередь необходима государственная поддержка в финансовом плане, субсидии, гранты и т.д. развитие лабораторий, научных учреждений. Доступности образования, не у всех регионов с отдаленными глубинками есть возможности для получения образования, то есть развитие инфраструктуры. Но так же и мотивация преподавателей, учителей и всех задействованных в образовательной сфере, для достижения профессиональных вершин, ведь ни для кого не секрет, что бы было качественно необходимо создать климат.

И так, как показывают закономерности, идеально не бывает, но от нас как участников социальных отношений, урбанистических систем, зависит многое, прогресс и процессы нельзя оставлять на самотек. Тогда твердыми шагами мы придем в светлое и образованное будущее. Мы все творцы своей судьбы...

## ЛИТЕРАТУРА

1. Крис Арджирис. Статья: «Как научить умных людей учиться» (TeachingSmartPeopleHowtolearn) в журнале: HarvardBusinessReview.

2. Питер Сенге. Книга: «Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации» (TheFifthDiscipline: Theartandpracticeofthelearningorganization), написанной в 1990 году, (новая редакция 2006 года).

## Перспективы «зеленых» инвестиций в России

*Яковлева Наталья Федоровна,  
Разумова Анастасия Николаевна*

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал)  
yakovlevanota@mail.ru

В последнее время все чаще можно услышать о так называемых зеленых инвестициях. Самому понятию «зеленые инвестиции» еще не было дано точного определения, несмотря на его огромную популярность и привлекательность для инвесторов. В определении «зеленых» инвестиций стоит оттолкнуться от понятия «зеленой экономики». Согласно докладу ЮНЕП, «зеленую» экономику можно определить, как экономику, которая способствует повышению благосостояния людей и обеспечивает социальную стабильность и справедливость, при этом существенно снижая риски для окружающей природной среды. В самом простом понимании, «зеленые» инвестиции — это вложения в такие технологии производства, которые минимизируют вред, наносимый окружающей среде в ходе деятельности предприятия.

Актуальность данной темы обусловлена в первую очередь тем, что весь мир обеспокоен состоянием экологии и многие страны выделяют большие средства на развитие альтернативной энергетики и других экологических технологий.

Недавний всплеск интереса к зеленым технологиям возник после страшной катастрофы на «Фукусима-1» в Японии. Авария возродила страх перед атомной энергией и неуверенность в потребности в дальней-

шем ее развитии. Реакция рынка на произошедшее японской атомной электростанции вызвала ожидаемые последствия - акции европейских производителей атомной энергии упали в среднем на 8%, но в тоже время акции производителей техники для альтернативной энергетики выросли на 10-15%. Самый большой спрос на зеленые технологии возник в Германии, например, акции производителя солнечных панелей «Solarworld» выросли в цене больше чем на половину, а производителя ветряных турбин «Nordex» — на 40% [5].

Кроме того, существуют и другие предпосылки перехода на альтернативную энергию. Рост цен на нефть, нестабильная политическая ситуация на Ближнем Востоке, высокий уровень загрязнений атмосферы и другие, например постоянно растущая потребность мира в снабжении электроэнергией и, соответственно, небесконечные запасы нефти, угля и других энергетических ресурсов.

Пока размеры «зеленого» сектора мировой экономики сравнительно невелики, но для него свойственны невероятно быстрые темпы развития. По результатам исследования фонда Pew Charitable Trusts, мировые инвестиции в альтернативную энергетику в течение 2010 года выросли на 30% и составили \$243 млрд [1].

Более того, сектор «зеленых» инвестиций выглядит довольно многообещающе. Данная отрасль очень молодая, и, хотя западные рынки уже с 1970-х годов развивают «зеленые» технологии, то, например, в странах БРИКС и на других развивающихся рынках введение новых экологических технологий только зарождается и данная ниша еще свободна.

К сожалению, возобновляемая энергия очень дорога, что создает некоторые проблемы для развития данного вида инвестиций, но по некоторым данным, в 2013 году около 21 % мирового потребления энергии было удовлетворено из возобновляемых источников энергии.

По данным исследовательской компании «Plunkett Research», доходы компаний от продаж «зеленых» технологий в 2010 г. составили более 2 трлн долларов. К 2020 году, по прогнозам, они вырастут до 8,33 трлн долларов.

Из этого можно сделать вывод, что в долгосрочной перспективе «зеленые» инвестиции покажут себя экономически эффективными. Многие инвесторы крайне оптимистично настроены. Но в данный момент экологические инвестиции не отличаются высокой доходностью, и большинство программ по переходу на альтернативную энергию существует за счет налоговых льгот и дотаций от государства.

Основные перспективы «зеленых» инвестиций в России связаны, в первую очередь, с эффективным расходованием энергии, развитием аль-

тернативных источников энергии и развитием сельского и лесного хозяйства. По некоторым оценкам, Россия в долгосрочной перспективе может стать крупным импортером биотоплива второго и третьего поколения[2]. Также стоит отметить, что Россия является ведущей страной мира по совокупным ресурсам энергии ветра, но, к сожалению, установленные мощности ветроэнергетических установок и объемы выработки на них электроэнергии в тысячу и более раз ниже, чем в западных странах.

Перспективной отраслью в России считается также так называемое «зеленое» строительство. Затраты на «зеленое» строительство на 7% больше для вновь спроектированного здания и на 10-15% выше при внедрении в существующий проект. Но при этом «зеленые» здания по сравнению с традиционными потребляют существенно меньше электроэнергии и воды (на 25% и 30% соответственно).

Наибольшие выгоды от внедрения экологических инвестиций сейчас выражаются в основном в увеличении эффективности использования ресурсов. «Зеленые» технологии позволяют существенно снизить расходование ресурсов, а также расширить возможности использования побочных продуктов, что, конечно, приводит к уменьшению затрат и получению дополнительной прибыли. Из-за завышенных энергетических затрат экономика России не повышает уровень конкурентоспособности. В свою очередь, развитие ВИЭ помогло бы решить данную проблему.

Кроме того, актуальными для России остаются и другие возможные положительные стороны внедрения экологических технологий, такие как: защита окружающей среды и здоровья людей, повышение эффективности производства, а значит, и конкурентоспособности выпускаемой продукции, развитие технологий и увеличение инновационного уровня российских предприятий.

Для развития и популяризации «зеленых» инвестиций, в России предусматриваются некоторые послабления и льготы. Например, малый бизнес может получить поддержку от регионального законодательства на создание объектов генерации ВИЭ.

К данным мерам относятся:

- компенсация части процентов, уплачиваемых банками по инвестиционным кредитам;
- компенсация части средств, направленных на создание основных фондов

Конечно, существуют и некоторые препятствия для развития экологических технологий. Россия очень богата относительно дешевыми природными ресурсами, из-за чего политика сбережения энергоресурсов не стоит так остро, как, например, в странах Европы, вследствие чего дея-

тельность в этой сфере сильно отстает от западной. Кроме того, в России есть и другие барьеры:

1. высокие затраты на внедрение экологически чистых технологий;
2. недостаточное количество инновационных предприятий. После значительного снижения инновационной активности промышленности в 1995-96 годах, она показывает очень большой рост и сейчас, спустя почти 10 лет. Количественно инновационную активность можно выразить показателем удельного веса предприятий, осуществляющих разработку и использование инноваций. [3]

На 2012 год данный показатель составляет 10%, показав небольшой рост с 2010 года, в котором удельный вес организаций промышленного производства, осуществляющих технологические инновации находился на уровне 9,3%.

3. дефицит квалифицированных исследователей и управленцев;
4. процесс разработки и внедрения «зеленых» технологий зачастую занимает очень долгое время и нередко имеет непредсказуемые результаты;

5. малая осведомленность общества о «зеленых» технологиях и выгодах, которые несет их использование и, как следствие, малый спрос на возобновляемую энергию;

6. недостаточное правовое регулирование, устаревшее законодательство, небольшие штрафы за загрязнение окружающей среды;

7. почти полное отсутствие государственной поддержки.

Для решения данных проблем необходим комплексный подход. В первую очередь, это должно популяризироваться на государственном уровне. Государство должно начать использование экологически чистых технологий на принадлежащих ему объектах, постоянно и системно информируя о достижениях и результатах. Данные меры помогут увеличить осведомленность о новых технологиях и снизить опасения. Кроме того, необходимо обновление правовой базы, дополнительные льготы, государственные программы.

Но нельзя забывать о специфике географии и природных условий России. Использование некоторых видов выработки альтернативной энергии будет не оправдано из-за погодных и географических условий. Например, наиболее перспективными в плане использования солнечной энергии являются Калмыкия, Ставропольский край, Ростовская область, Краснодарский край, Волгоградская область, Астраханская область и другие регионы на юго-западе и некоторые другие [4]. Во многих же остальных районах время использования солнечных батарей крайне мало, а зимой и вовсе невозможно.

Таким образом, в России существует множество предпосылок для развития экологических технологий, особенно учитывая огромный потенциал ВИЭ в стране, и, следовательно, существуют большие возможности для инвестирования. К сожалению, развитие «зеленых» технологий в России находится на очень низком уровне. В то время как в развитых странах уже развернута кампания по стимулированию развития экологически чистых технологий, в России данный процесс только начинается, и, несмотря на большую популярность, в данный момент в России делается крайне мало для сокращения отставания в данной сфере.

Одним из самых известных примеров для экологических инвестиций в России является Экопарк «Суздаль», экологически чистый пригород Суздаля. Экопарк выполняет функции бизнес-инкубатора по развитию малого бизнеса в сфере экологического туризма и сельского хозяйства, отбирая эко-проекты, которые окупаются за 4-5 лет. В данном экопарке предусмотрено ведение экологического сельского хозяйства, в том числе выращивание экологически чистых овощей и фруктов, рыбное хозяйство, пчеловодство, создание мини-производств, «зеленое» строительство и развитие альтернативной энергетики и транспорта.

На территории Экопарка планируется организация ежегодного производства более 20 тысяч тонн биопродуктов на основе экологического земледелия.

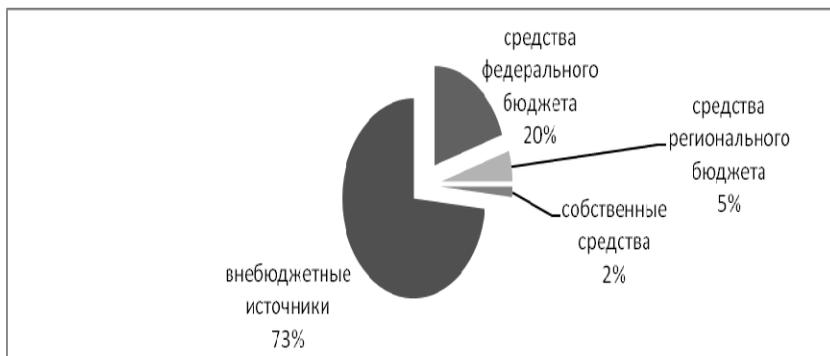


Рис. 1. Источники финансирования инвестиционного проекта Экопарк «Суздаль»

По инвестиционному предложению ЗАО «Экопарк «Суздаль», инвестору предлагается вносить минимальный взнос 1000 рублей для рублевых инвестиций и 100 условных единиц для инвестиций в одной из резервных валют ЦБ РФ ежемесячно. [6]

**Инвестиционный доход**

Срок	% в рублях	% в валюте
За 1 полный год	21	12
За 2 полный год	24	15
За 3 полный год	27	18

Подобные проекты, кроме предложения на рынок экологически чистых сельскохозяйственных продуктов, применяют и развивают новые технологии, создают новые рабочие места, и, более того, увеличивают потенциал и имидж региона.

Таким образом, инвестирование в «зеленые» технологии в России – достаточно перспективная и еще не активно занятая отрасль, но для ее развития требуется комплексный подход, включающий в себя как помощь государства, так и популяризацию среди частных предприятий. Экологические инвестиции обеспечат развитие новых технологий и секторов экономики, которые в будущем станут основными двигателями экономического роста и развития.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Кожевникова Т.М., Теракопов С.Г. Социально-экономические явления и процессы. 2013. №3 (049). С.78-82.
2. Шкрадюк И.Э. Тенденции развития возобновляемых источников энергии в России и мире. 2010, М., WWF России. 88 с.
3. Статистика инноваций в России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/nauka/pril3.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/pril3.pdf), свободный.
4. О солнечной энергии. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.hevelsolar.com/solar/>, свободный.
5. «Зеленые» инвестиции. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/ekonomika/rynki/65816-zelenye-investitsii>, свободный.
6. Экопарк «Суздаль» - Инвестиционное предложение Экопарка «Суздаль». [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.ecoparki.ru/pages\\_s/358.html#td\\_m\\_col](http://www.ecoparki.ru/pages_s/358.html#td_m_col), свободный.

## СЕКЦИЯ 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

### Международный менеджмент БРИКС равномерного экономического порядка

*Брындин Евгений Григорьевич*  
НКО И.Ц. «Естествоинформатика», Новосибирск  
bryndin@ngs.ru

*БРИКС - союз развивающихся стран формируется в организованную глобальную структуру и становится противовесом США и ЕС. Страны БРИКС договорились выступать с равновесных позиций по вопросам глобального развития экономики.*

#### 1. Потенциал БРИКС

Россия в блоке БРИКС выступает политическим локомотивом, Китай – финансовым. Бразилия — богата сельскохозяйственной продукцией; Россия — богатые минеральные ресурсы; Индия — дешёвые интеллектуальные ресурсы; Китай — мощная производственная база; Южно-Африканская республика — природные ресурсы. Это главные ресурсы, на которые опираются экономики этих стран.

Значительные размеры экономик этих стран в будущем позволят им трансформировать экономический рост в политическое влияние, что приведёт к утрате лидирующей позиции современной западной экономической элиты, и к переходу на равновесную модель экономического управления, не нуждающуюся в наличии элиты как таковой. Экономический потенциал Бразилии, России, Индии и Китая таков, что они могут стать вместе доминирующей экономической системой. Эти страны занимают более чем 25 % суши в мире, 40 % населения и имеют объединённый валовой внутренний продукт (ВВП) 15,435 трлн \$. Почти в каждом сравнении они будут наибольшим глобальным объектом. Эти четыре страны среди самых больших и наиболее быстро растущих формирующихся рынков.

Бразилия, Россия, Индия и Китай обладают значительным интеграционным потенциалом, реализация которого позволит более эффективно влиять на глобальные процессы. Страны БРИКС входят в пятёрку стран,

которые транснациональные корпорации считают наиболее привлекательными местами для размещения зарубежных инвестиций.

## 2. Институционализация БРИКС

В 2012 году на базе факультета государственного управления создан Межфакультетский координационный совет МГУ имени М. В. Ломоносова по исследованию проблем БРИКС. Целью Совета является научно-исследовательская и просветительская работа, посвященная изучению институтов стран БРИКС. К важным аспектам деятельности Совета относится объединение экспертов, привлечение к работе молодых специалистов, содействие их творческой и научной деятельности, активное взаимодействие с профильными ВУЗами, выстраивание партнерских отношений с университетскими структурами стран БРИКС.

Страны БРИКС подписали соглашение о взаимодействии в области инноваций, определено ряд направлений (в частности, фармакология и биотехнологии), по которым возможно создать совместные предприятия при поддержке банков развития.

Идея создания нового всемирного банка развития означает, прежде всего, постепенный отказ от евро и доллара в расчетах между странами и предусматривает процесс укрепления национальных валют. Президенты стран БРИКС дали поручение своим министрам финансов изучить реализуемость и жизнеспособность этой инициативы.

В присутствии лидеров БРИКС подписаны соглашения о сотрудничестве в сфере «зелёной экономики», и Декларация о создании Делового совета БРИКС.

Объявлено также о подписании Декларации об учреждении Консорциума экспертных центров стран БРИКС и о выходе совместной статистической публикации стран БРИКС.

Размещение наземных станций на территории стран БРИКС сделает систему ГЛОНАСС более конкурентоспособной, надеются российские лоббисты этой идеи. БРИКС располагает уникальным геостационарным преимуществом: страны-участницы расположены на трех континентах.

Договор о пуле условных валют, а точнее Резервный фонд БРИКС, будет иметь функции, схожие с МВФ. В случае необходимости фонд будет оказывать финансовую помощь тем странам — членам БРИКС, которые испытывают проблемы с платежными балансами. «Это весьма актуальная проблема в условиях волатильности мировой экономики и резкого перетока капиталов из развитых стран в новые экономики, в том числе в экономики стран БРИКС, и обратно. Именно такие резкие движения ка-

питалов и могут породить проблемы с платежными балансом. Так что создаваемый пул условных валютных резервов будет серьезным амортизирующим механизмом в этой ситуации.

В БРИКС основную финансовую нагрузку возьмет на себя Китай, вторая экономика мира. Центробанки БРИКС будут сохранять свои доли в составе своих золотовалютных резервов. Каждая страна, решившая обратиться за помощью, должна обосновать свою заявку, либо проблемой с оттоком капитала, либо давлением на валютных рынках и резким снижением курса национальной валюты. Страны БРИКС могут нарастить товарооборот на международной арене.

Пул валютных резервов - новая структура будет выполнять роль "мини-МВФ" - финансовой организации, которая быстро может отреагировать на отток капитала, предоставив ликвидность в свободно конвертируемой валюте.

БРИКС — союз текущего века, когда в мире должны сосуществовать разные цивилизации. В лице пяти крупных экономических и политических стран-лидеров, за каждой из которых стоит целый континент или группа как-то связанных с ней государств. Кстати, именно этот подход делает БРИКС магнитом для многих желающих туда вступить. Несмотря на то, что пять стран – членов БРИКС имеют разные политические устройства, они придерживаются единых геополитических, экономических и торговых интересов и считаются крупными экономиками мира.

Группа развивающихся экономик – Россия, Бразилия, Индия, Китай и Южная Африка – подписали соглашение о создании Банка развития, капитал которого составит \$100 млрд. Новая структура должна стать противовесом западным финансовым организациям. Новый банк развития, о создании которого объявили страны БРИКС в ходе саммита, будет конкурировать с Международным Валютным Фондом и Всемирным банком, предлагая помощь развивающимся экономикам. Каждая страна-участница БРИКС выделит на его создание \$10 млрд. Со временем капитал банка развития будет составлять \$100 млрд.

Стороны также договорились о создании второго совместного института – стабилизационного фонда, который будет поддерживать пять экономических держав в случае мирового кризиса. Китай вложит в него \$41 млрд, Россия, Бразилия и Индия – по \$18 млрд, ЮАР – \$5 млрд. Создание нового Банка развития и Пула условных валютных резервов стран БРИКС позволит этим странам четче координировать макроэкономическую политику.

Банк и валютный Пул с суммарными ресурсами в 200 млрд долларов закладывают основы для координации макроэкономической политики. Банк БРИКС станет одним из крупнейших многосторонних финансовых институтов развития в мире.

Масштабы возможных операций в рамках Пула валютных резервов также смогут достигать 100 млрд долларов. Этот механизм создаёт предпосылки для эффективной защиты национальных экономик стран от кризисов на финансовых рынках.

Новые структуры, созданные БРИКС, станут лишь первым шагом на пути преодоления западного доминирования в банковской и валютной сферах, а также создадут противовес доллару и экономической системе, основанной на американской валюте. Принять участие в создании банка и резервного фонда могут не только нынешние члены БРИКС, но и другие развивающиеся экономики – Мексика, Индонезия или Аргентина. Штаб-квартира нового Банка развития будет находиться в одном из крупнейших финансовых центров в Китае – Шанхае. Банк БРИКС станет одним из крупнейших многосторонних банков развития в мире. Банк открыт для принятия новых участников из числа членов ООН.

Россия, Китай, Индия, Бразилия и ЮАР выделяют по 10 человек, которые составят профессиональный костяк Банка развития. Предполагается, что банк будет финансировать инфраструктурные проекты стран-участниц. Одним из первых проектов может стать строительство сети наземных станций для системы ГЛОНАСС. Размещение наземных станций на территории стран БРИКС сделает систему ГЛОНАСС более надежной и конкурентоспособной. БРИКС располагает уникальным гео-стационарным преимуществом: страны-участницы расположены на четырех континентах.

Стороны выработали новые области сотрудничества. Это, в частности, многостороннее энергетическое сотрудничество, разработка общей научной оценки и долгосрочной стратегии БРИКС, диалог о молодежной политике БРИКС, а также сотрудничество по вопросам, связанным с народонаселением. Подписано соглашение о системе расчетов в национальных валютах, имеющее целью отеснить и в конечном итоге заменить доллар в расчетах между этими странами. Впервые в новейшей истории появится мощная финансовая структура, обслуживающая международную торговлю без привлечения доллара.

БРИКС, способствует разработке новых правил взаимного сотрудничества, гарантирующих взаимную максимальную выгоду и благоприятствование в торговле, капиталовложениях, взаиморасчетах в национальных валютах. А такое развитие событий, в свою очередь, может в долго-

срочной перспективе привести к целесообразности создания зоны свободной торговли внутри всего БРИКС. Тем более что процесс создания зон свободной торговли - международный, и быстро развивается. Эта тенденция связана с наличием базовых факторов: активного развития взаимной торговли, взаимных инвестиций, с согласованным межгосударственным решением ряда внешнеэкономических задач. И, соответственно, переход всё больше числа стран к взаимным зонам свободной торговли и расчетам в национальных валютах.

Глобальные процессы подталкивают страны БРИКС к реформированию международной валютно-финансовой системы. В её нынешнем виде она несправедлива в отношении стран БРИКС и в целом "новых экономик". Международная валютная система чрезмерно зависит от положения доллара, точнее от валютно-финансовой политики американского руководства. Страны БРИКС хотят изменить это положение.

Задачей ближайшего времени является создание устойчивого финансового центра в виде создания Международной системы клиринга (расчета) для национальных валют, не позволявшей ни одной валюте стать резервной. Таким образом, можно решить не только проблему с потерей доллара статуса международной расчетной единицы, но и не позволит создать нового финансового монстра, привязанного к валюте и политике одного государства. Такая система позволит не только нивелировать колебания цены международной расчетной единицы, но и придать ей реальное товарное наполнение (в противоположность от полностью виртуализированного доллара). При этом товарное наполнение не будет ограничено исключительно золотым запасом, реальные размеры которого весьма ограничены, что может наложить ограничения на развитие экономики. Таким образом, Китай, на сегодня обладающий наибольшими золотыми запасами не будет доминировать в блоке БРИКС. И страны, обладающие разными природными ресурсами, окажутся в равновесном положении. Кроме того, необходимо выравнивать дисбаланс мировой торговли.

### **3. Развитие БРИКС**

#### ***3.1. Экономическое развитие***

Анализ деклараций пяти Саммитов БРИКС показывает, что основной стратегической целью союза является экономическое развитие стран-участниц. В настоящее время БРИКС объединяет наиболее активно развивающиеся страны мира, обладающие собственными ресурсами для развития и имеющие перспективы дальнейшего экономического роста. По

мнению специалистов, к 2050 году суммарно объем экономик стран БРИКС превысит объем экономик государств «Большой семерки».

### ***3.2. Промышленное развитие***

Основой развития реального сектора экономики является промышленное развитие, которое осуществляется на базе национальных планов и программ. Реализация национальных программ промышленного развития требует не только собственных усилий стран БРИКС, но и активизации международного промышленного сотрудничества. Ключевые направления приоритетных промышленных отраслей (кластеров) стран БРИКС в основном совпадают: горно-перерабатывающая промышленность, производство металлов и металлопродукции; топливно-энергетический кластер, энергоэффективность и возобновляемые ресурсы; транспортная и энергетическая инфраструктура, промышленное и жилищное строительство; сельское хозяйство и перерабатывающее производство; «зеленая» экономика (экотехнологии, чистое производство, управление промышленными отходами, изменение климата, биоразнообразие) и информационные технологии. Перспективные направления международного промышленного сотрудничества находят отражение в национальных программах промышленного развития стран БРИКС.

Системные, комплексные предложения потенциальных технологических партнеров стран БРИКС позволят создать Технологическую платформу стран БРИКС для установления двустороннего и многостороннего партнерства.

### ***3.3. Инновационное развитие***

Устойчивость экономики тесно связана с промышленным развитием на основе современных технологий и инноваций. В декларациях саммитов БРИКС придается первоочередное значение технологическому и инновационному сотрудничеству. Для стимулирования развития экономики необходимо определить системные формы поддержки внедрения технологий в промышленность на всех уровнях — от идеи до технологии и от технологии до производства. Это требует консолидации усилий частного и государственного секторов экономики в рамках частно - государственного партнерства.

Развитие системной поддержки и содействия предприятиям в формировании и реализации совместных проектов осуществляется на основе изучения опыта технологического партнерства в странах БРИКС.

### *3.4. Развитие среднего бизнеса*

Стратегической целью международного промышленного сотрудничества между странами БРИКС, в соответствии с рекомендациями Саммитов 2011–2013 годов, является активное содействие развитию среднего бизнеса и среднего класса для укрепления экономической устойчивости. Новые игроки среднего бизнеса создают более здоровую конкурентную обстановку на внутреннем рынке и повышают международную конкурентоспособность страны. Странам БРИКС развитие среднего бизнеса в промышленной сфере позволяет выполнить задачи государственных программ развития, включая сокращение импорта за счет собственного производства и создание экспортного потенциала.

Наряду с этим новые предприятия решают социально-экономические задачи, создавая рабочие места и обеспечивая подготовку местных специалистов, а также дополнительные возможности для развития сопутствующего малого бизнеса.

Программы развития стран БРИКС предусматривают активное участие среднего бизнеса в осуществлении промышленной политики государственного сектора. Ведущей экономической задачей государственного сектора стран БРИКС является развитие национального среднего бизнеса, в первую очередь в промышленной сфере, для ослабления зависимости от сырьевой экономики, повышения рыночной конкурентоспособности.

Для развития среднего класса в странах БРИКС создается система поддержки и оказания всесторонней, организационной и финансовой помощи в реализации производственных проектов.

### *3.5. Развитие экономической интеграции*

Тема сотрудничества БРИКС с развивающимися экономиками отражена и в Декларации саммита БРИКС 2013 года. Основой экономической интеграции стран БРИКС является развитие реального сектора экономики за счет промышленного развития в приоритетных отраслях на основе современных технологий и инноваций с привлечением предприятий среднего бизнеса к международному промышленному партнерству. Промышленный сектор стран БРИКС, становясь ядром реальной экономики, уменьшает зависимость национальной экономики от сырьевых секторов и обеспечивает реализацию жизненно важных задач: создание новых мощностей, модернизацию существующих предприятий и диверсификацию промышленности и экономики в целом.

Страны БРИКС разрабатывают альтернативные меры для построения более стабильной экономической и финансовой системы в соответствии с задачами Программы тысячелетия ООН (Millennium Development Goals). За короткий период БРИКС инициировала ряд глобальных предложений, направленных на укрепление стабильности мирового сообщества, включая: Единый банк развития БРИКС, Резервный валютный фонд БРИКС, Страховой пул БРИКС, Биржевой альянс БРИКС, Коммуникационная связь (Cable BRICS), Аграрный план действий 2012–2016, Металлургический форум БРИКС, Научный и промышленный банк идей БРИКС (BRICS Think Tank), Научный исследовательский центр БРИКС, Деловой совет БРИКС, Сводный статистический сборник БРИКС, Кредитные линии в национальных валютах.

По мнению международных специалистов, за счет роста экономики стран БРИКС во многом будет обеспечиваться будущий мировой экономический рост.

## **Оценка параметров валютно-финансовой интеграции стран Таможенного союза в Евразийский Платежный союз**

*Годес Надежда Витальевна*

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Godes\_nv@mail.ru

Оценка перспектив валютно-финансовой интеграции стран Таможенного союза представляется необходимым этапом согласованного экономического развития обеих стран, а также других стран ЕвразЭС, которую в современных условиях невозможно представить без эффективной финансовой политики и усиления ее связи с реальным сектором экономики.

Данный подход предполагает сравнительный анализ законодательной базы и систем регулирования рынков капитала обеих стран для выявления критически важных различий между ними, выработку единых подходов для решения общих проблем. Особое внимание при этом должно быть уделено развитию консолидированной инфраструктуры финансовых рынков, включая взаимосвязанные системы биржевой торговли, расчетов и клиринга по ценным бумагам, создающие технологические возможности для свободного перемещения капитала.

Следует отметить, что при создании Платежного союза необходимо строго соблюдать последовательность по полному обеспечению механизма приемлемости единой валюты.

По мнению автора, в качестве таких параметров можно выделить следующие:

1. Существующие прямые и обратные связи национальных валютных систем в мировой экономике,
2. Равновесность рынков,
3. Взаимодействие между фискальными и монетарными властями
4. Координация действий единой монетарной и множества независимых фискальных властей и ее влияние на достижение рыночной эффективности.

Для того, чтобы единая валюта единая валюта способствовала усилению экономической конвергенции в регионе, необходимо придерживаться системы параметров, затрагивающих не только сферу денежно-кредитного регулирования, но таможенное, торговое, промышленное, налоговое сотрудничество.

В случае, если единая валюта союза не сможет исполнять все функции денег, в том числе, международным платёжно-резервного средства, исчезает главный стимул объединения - единая валюта или не сможет снизить транзакционные издержки, или достигнутый уровень снижения будет недостаточным (неудовлетворительным).

Исходя из проведенного анализа генезиса и структуры финансовых рынков, справедливо в качестве параметров валютно-финансовой интеграции государств ЕврАзЭС выделить следующие:

1. Трансформация платежно-расчетной системы,
2. Обеспечение взаимной конвертации валют,
3. Организация взаимодействия в банковской сфере,
4. Совершенствование и гармонизации налоговых систем,
5. Взаимодействие и интеграция фондовых рынков.

Рассмотрим подробно каждый из выделенных параметров.

#### **Платежно-расчетная система**

Формирование единого экономического пространства, а затем и зоны общей валюты стран ЕврАзЭС невозможно без полноценного валютного клиринга. Только на основе валютного клиринга, возможно, заменить валютный оборот с внешними рынками на основе использования расчетов в национальной валюте с национальными банками, которые самостоятельно осуществляют взаимозачет требований и обязательств.

В целях совершенствования платежно-расчетных отношений государств ЕврАзЭС на базе использования национальных валют Националь-

ный банк целесообразно инициировать создание общую платежную систему стран ЕврАзЭС, позволяющую осуществлять межгосударственные платежи и основанную на использовании внутренних механизмов платежных систем стран сообщества.

Для создания общей платежной системы стран ЕврАзЭС предполагается выбрать один расчетный банк, который будет устанавливать курсы национальных валют стран ЕврАзЭС к единой расчетной единице. Например, к доллару США, евро, российскому рублю, казахстанскому тенге или другой валюте. Межгосударственные платежи будут осуществляться в национальной валюте плательщика через национальную платежную систему страны-плательщика. Схема платежа следующая: *плательщик - коммерческий банк - расчетный банк (оператор)*.

После определения курсов национальных валют к единой расчетной единице происходит конвертация национальной валюты плательщика в национальную валюту получателя денег и преобразование форматов сообщений страны-плательщика в форматы страны-получателя. Данные операции может осуществлять как сам расчетный банк, так и оператор платежной системы в случае, если функции оператора и расчетного банка будут разделены. Дальнейшая схема платежа выглядит следующим образом: расчетный банк (оператор) — коммерческий банк — получатель денег.

Расчетный банк должен быть выбран по взаимному согласию национальных банков. В функции расчетного банка будут входить определение курсов национальных валют к единой расчетной единице и управление валютными рисками.

В настоящее время функции расчетного банка предложил взять на себя Межгосударственный банк, что наиболее оправданно, поскольку его основное предназначение состоит в осуществлении межгосударственных платежей и совершенствовании платежно-расчетных отношений между странами-учредителями. Кроме того, Межгосударственный банк стал участником национальных платежных систем стран — участников ЕврАзЭС, и в нем открыты корреспондентские счета центральных банков этих стран.

Возможным отрицательным моментом является различная конвертируемость национальных валют по отношению к «твердым валютам», что может привести к возникновению валютного риска.

На втором этапе работ предлагаем организовать систему, аналогичную функционирующей в настоящее время в Европейском союзе транс-национальной платежной системе ТАРГЕТ. Основным условием построения такой системы является создание в каждой стране — участнице

ЕврАзЭС системы валовых расчетов в режиме реального времени. Это означает, что каждый платеж, поступающий в систему, обрабатывается индивидуально и в режиме реального времени. Данные системы будут связаны между собой так называемой сетью взаимоподключения, которая будет осуществлять конвертацию одной национальной валюты в другую.

#### **Взаимная конвертация валют**

Валютное пространство Республики Беларусь является наиболее устойчивым на экономическом пространстве стран Восточной Европы, поскольку с белорусским рублем проводятся все дилинговые операции, осуществляемые на международных финансовых площадках, в том числе в электронных мультидилерских системах, операции на спот-рынке и на рынке беспоставочных форвардов.

Конверсия двух национальных валют в сети взаимоподключения системы межгосударственных платежей стран ЕврАзЭС будет осуществляться через единую расчетную единицу. Перевод национальных валют в единую расчетную единицу в сети взаимоподключения предлагаем проводить по официальным курсам, устанавливаемым центральными банками и согласуемым между ними.

Возможными преимуществами этого проекта являются: гарантирование платежа деньгами центрального банка, высокая скорость прохождения платежей, осуществление платежей в режиме реального времени, демократичный подход ко всем участникам системы и отсутствие давления одного из участников на других, минимизация кредитного и ликвидного рисков. Возможными недостатками являются наличие валютного риска при осуществлении конвертации национальных валют и долгосрочность реализации проекта.

Развитие финансовой инфраструктуры (включая реформу платежной системы) является первоочередной задачей в условиях формирующейся рыночной экономики стран ЕврАзЭС. Однако для обеспечения своевременного и эффективного перевода денег между потребителем и поставщиком товаров и услуг, наличия прямых корреспондентских счетов недостаточно. Возможно, поэтому альтернативой прямым корреспондентским отношениям выступит общая платежная система стран ЕврАзЭС, эффективная и гарантирующая расчеты средствами центрального банка.

#### **Взаимодействие в банковской сфере**

Валютному союзу должен предшествовать этап формирования общего Бюджета развития на основе отчислений из текущих бюджетов стран ЕврАзЭС и организации общего банка.

В качестве учредителей Евразийского банка развития могут выступить действующие банки развития стран ЕврАзЭС (Российский банк раз-

визия, Казахстанский банк развития, Белорусский банк развития). До 25 % его уставного капитала целесообразно иметь в виде финансовых ресурсов Мирового банка, Европейского банка реконструкции и развития.

Евразийский банк развития должен, на наш взгляд, использовать также организационный опыт Межгосударственного банка СНГ.

### **Налоговая система**

Исходя из опыта европейской интеграции, гармонизация налоговых систем представляется одной из актуальных проблем взаимоотношений стран-участниц группировки, нацеленной на реализацию валютно-финансового интеграционного проекта.

Системы взимания косвенных налогов подлежат гармонизации в большей степени, так как они оказывают наибольшее влияние на ценообразование и составляют наибольший удельный вес в объеме налоговых поступлений всех государств - участников Таможенного союза.

Таможенный союз объединяет государства с единым историческим началом и несколько различными путями экономического развития. В связи с этим, особую актуальность приобретает проблема унификации фискальных систем трех стран.

Различия в принципах государственного управления обуславливаются различиями в системе налогообложения стран. В Российской Федерации система налогообложения трехуровневая: федеральный, региональный, местный уровни, в Беларуси – двухуровневая: республиканский, местный уровни, а в Казахстане одноуровневая система, т.к. налоги имеют общегосударственный характер и распределяются между республиканскими и местными бюджетами. Одним из общих направлений проводимых в наших странах работы по либерализации экономик и совершенствованию условий хозяйствования является упрощение налоговых систем и снижение налоговой нагрузки ряда экономических агентов. При этом также, можно условно выделить приоритеты в данном направлении: сокращение количества применяемых налогов, сборов (пошлин); повышение привлекательности упрощенных систем налогообложения; кодификацию налогового законодательства; упрощение процедур налогового контроля и налогового администрирования. Эти прерогативы в совершенствовании налоговых систем наших государств имеют единые цели: привлечение долгосрочных инвестиций, поступательное экономическое развитие, рост уровня жизни населения и благосостояние нации.

В связи с унификацией косвенных и прямых налогов будут определены новые подходы в разработке национальных налоговых законодательств. Прежде всего, в этих условиях подвергается к значительным изменениям механизм взимания косвенных налогов.

## **Интеграция фондовых рынков**

На современном этапе экономического развития постсоветских стран только в России и, в меньшей степени в Казахстане рынки капитала могут быть охарактеризованы как приближающиеся к среднему уровню развития.

В условиях пока сохраняющегося экономического пространства Содружества Независимых Государств (СНГ) и Евразийского Экономического Сообщества (ЕврАзЭС) до вступления в силу соглашения о Таможенном Союзе взаимодействие рынков капитала представлялось наиболее реальным лишь в формате двусторонних отношений. Однако успешная реализация вышеуказанного проекта создала возможности для развития отношений в рассматриваемой сфере на многосторонней основе. Вероятность этого могла бы существенно возрасти, если бы удалось скоординировать инициативы по формированию финансовых центров на территории двух стран, признанных на международном уровне.

Предпосылка для такого скоординированного развития, помимо общих проблем, – постепенное взаимопроникновение инфраструктур и участников финансовых рынков Беларуси, Казахстана и России. Усиление взаимодействия обоих рынков капитала особенно актуально в контексте перспектив Евразийского экономического союза как следующего шага в углублении Таможенного союза. Это связано с тем, что взаимодействие рынков капитала может стать одной из основ развития региональной экономической интеграции в целом и формирования трансграничной финансовой инфраструктуры.

Интеграция фондовых рынков будет способствовать более эффективному использованию «избыточных» сбережений в одних случаях и привлечению дополнительных инвестиций – в других. За счет преодоления границ национальных рынков для эмитентов финансовых инструментов снизятся издержки привлечения инвестиций, а для инвесторов – повысятся возможности диверсификации инвестиционных портфелей и снизятся риски инвестирования.

Кроме того, средства, привлекаемые с помощью интегрированных рынков капитала участников ЕЭП, могут использоваться для финансирования проектов развития трансграничной инфраструктуры в различных областях экономики.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Economic statistic data of the countries of the World (based on Factbook). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>. –Дата доступа: 28.10.2014

2. Балашов, Д.А. Финансовая архитектура валютного союза: в поисках устойчивой модели/Д.А. Балашов//Сборник научных трудов кафедры финансового менеджмента факультета государственного управления МГУ имени М. В. Ломоносова и ее стратегических партнеров /под. ред. А. З. Бобылевой, М. А. Сажинной и др. — М.: Университетский гуманитарный лицей, 2010. — 381 с. — С. 86.

3. Мухамеджанов, У.Б. Десять лет роста/У.Б.Мухамеджанов//Евразийская интеграция: экономика, право, политика.– 2010. - № 7. - С. 19-21.

4. Перспективы интеграции фондовых рынков России и Казахстана. – Алматы, 2010. – с. 56.

5. Пресс-релиз Круглый стол «Региональная интеграция – драйвер роста мировой экономики». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.isbnk.info/analytics\\_materials.html](http://www.isbnk.info/analytics_materials.html). - Дата доступа: 29.10.2014.

## **Прогноз развития консалтинга в России в соответствии с отечественными и мировыми тенденциями рынка**

*Давыдок Анастасия Витальевна*

ФГБОУ ВПО Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации, Омский филиал  
[nastionsk@mail.ru](mailto:nastionsk@mail.ru)

Рынок консалтинговых услуг в России на данном этапе развития характеризуется качественно новым состоянием, являющимся, в большей степени, следствием перехода к рыночной экономике. Влияние мирового экономического кризиса, новый механизм хозяйствования, создание предприятий с различными формами собственности, изменения экономических отношений, нестабильность цен – все эти события значительно повлияли на развитие сферы консалтинговых услуг в экономике России. Другими словами, увеличение неопределенности, высокая степень риска и сложности среды бизнеса обуславливают рост спроса на консалтинговые услуги в последнее время [2, с. 65].

В условиях усиления информационной и интеллектуальной составляющей всех социально-экономических процессов управленческие решения в организации должны приниматься с максимальной эффективностью и оперативностью. Данный факт характеризует активное развитие профессиональных услуг, в сфере консалтинга, которые на сегодняшний день являются достаточно актуальными в условиях нестабильности развития экономики и бизнеса, в частности. В свою очередь, особый интерес среди профессиональных услуг вызывают консалтинговые услуги в сфере управления.

Стоит отметить, что консалтинг относится к информационным услугам. Однако на сегодняшний день изменение и преобразование видов и форм услуг, предоставляемых клиентам, привели к тому, что содержание термина консалтинговая услуга стало намного шире и объемнее, чем просто информирование. Тем самым потребитель ждет от консультанта не просто какого-либо совета или предоставления информации, а конкретные пути решения определенной проблемы, которая стоит перед предприятием.

Несмотря на широкое распространение консалтинга на рынке и большое количество видов данных услуг, существует ряд проблем в сфере управленческого консультирования. Одним из значительных затруднений является отсутствие единства, точности и закреплённой терминологии в консалтинге, недостаточной теоретической и методологической разработки основ его функционирования [4, с. 115]. А также нехватка знаний и практического опыта у специалистов в сфере управленческого консультирования.

Другой самой распространённой проблемой является непонимание предпринимателя цели обращения за помощью к консультанту. Современный руководитель придерживается мнения, что бессмысленно платить человеку со стороны, когда можешь найти решение подобного рода проблем самостоятельно. Данному утверждению есть целесообразное объяснение. Если согласно мировым тенденциям ведения бизнеса предприниматель пытается организовать свою деятельность таким образом, чтобы отклонений от стратегических и оперативных планов было исключено. В то время как в России главной целью организации своего собственного дела являлось получение максимальной прибыли. Таким образом, бизнес был очень рискованным, нестабильным. То есть предприниматель выбирал такой путь развития своего дела, при котором надеялся на себя и не прибегал к помощи сторонних консультантов.

Итак, необходимо сформулировать определение данного понятия. Консалтинг – это вид профессиональных услуг, представляющих собой процесс взаимодействия между клиентом и консультационной фирмой, в ходе которого обеспечивается передача клиенту знаний и информации, составляющей суть решения идентифицированной в начале процесса взаимодействия проблемы. То есть консалтинговые услуги выступают в роли инструмента совершенствования бизнес – процессов.

Сферы консалтинговых услуг характеризуется значительным ассортиментом и высокой степенью дифференциации услуг, оказываемых частным лицам, органам государственного (регионального, муниципального) управления, организациям и предприятиям.

Консалтингу присущи все традиционно выделяемые особенности услуг, которые обусловлены их неосвязаемостью, непостоянством качества, неотделимостью от источника и несохраняемостью. Но наряду с традиционными свойствами для консалтинговых услуг характерен ряд специфических особенностей:

1) высокая степень неопределенности конечного результата оказания консалтинговой услуги приводит к высокому уровню риска, как для фирмы-услугодателя, так и для фирмы-услугополучателя;

2) длительность временного участка между процессом оказания услуги и получением положительного результата от ее использования;

3) преобладание в консалтинговых услугах интеллектуальной нематериальной составляющей;

4) широкая география потенциальных клиентов, которая, как правило, не ограничена только внутренним рынком;

5) зависимость результатов и цен на услуги от размеров и репутации организации, оказывающей консалтинговые услуги;

6) неоднородность консалтинговых услуг, которая выражается в наличии творческих (реклама) и стандартизированных (аудит, бухгалтерский учет) услуг;

7) актуальность результатов консалтинговых услуг сохраняется только в определенных экономических условиях ограниченный период времени [1, с. 98].

Рынок консалтинговых услуг в России, начиная с 1990-х годов и до 2008 года, демонстрировал динамический рост, характеризующийся следующими основными направлениями:

1) усиление конкурентной борьбы между российскими и зарубежными консалтинговыми фирмами;

2) стремление к созданию и качественному развитию многопрофильных консалтинговых фирм с различной специализацией по видам бизнес-услуг;

3) постоянный рост цен на услуги российского консалтинга и постепенное сближение их с мировыми ценами;

4) неравномерное размещение консалтинговых фирм на территории России, большая часть которых располагается на территории городов Федерального значения - Москва и Санкт-Петербург;

5) основу спроса на управленческий консалтинг формировали крупные национальные промышленные компании и банки [3, с. 89].

При этом наибольший спрос на консультации в сфере управления в большей степени наблюдался в инвестиционных, юридических и финансовых отраслях, а также IT-консалтинг. Преобладание данных видов

услуг было обусловлено структурой потребностей субъектов предпринимательской деятельности, функционирующих в условиях активного экономического роста.

Следует отметить, что значительным условием для применения технологий международного консалтинга в России является учет факторов, которые будут определять и диктовать особенности развития рынка консультационных услуг в России. Таким образом, рассмотрение и изучение мирового опыта и тенденций развития консалтинга является достаточно актуальным и необходимым для развития и преобразования данного направления сферы услуг в российской экономике.

Следует отметить, что, начиная с 2008 года ситуация на рынке консультационных услуг значительным образом изменилась. Усиление кризисных явлений в экономике России привнесло значительные негативные изменения в тенденции развития рынка консалтинговых услуг, так как клиенты консалтинговых фирм в большей степени пострадали от экономического кризиса. И несмотря на то, что потребители в значительной мере нуждались в помощи консалтинговых фирм для дальнейшего развития бизнеса, они не могли отвечать требованиям фирм по консультированию [6, с.9].

Вследствие чего большей части организации требовалось снизить издержки до минимального значения, частью которых являлись выплаты консалтинговым фирмам. В то же время организациям было необходимо искать пути решения для рационального использования всех имеющихся ресурсов для результативного повышения показателей деятельности бизнеса.

Вследствие всех преобразований по причине экономического кризиса на рынке произошло усиление конкуренции на рынке консалтинговых услуг, что, в свою очередь, привело к переориентировке организаций с решения длительных, стратегических задач, на задачи оперативного, тактического уровня.

Исходя из всего вышесказанного, следует выделить ряд проблем, характерных для управленческого консультирования. Во-первых, это высокая степень неопределенности и риска в получении желаемых результатов, характеризующаяся неустойчивостью экономической ситуации, как в отдельной стране, так и в мире.

Также необходимо отметить и тот факт, что в сфере управленческого консультирования происходит сокращение количества клиентов вследствие отсутствия у организаций финансовых ресурсов, направляемых для этих целей. В свою очередь, на российском рынке преобладал неустойчивый спрос на консалтинговые услуги, что обусловлено его зависимостью

от большого количества сложно прогнозируемых факторов и сложной экономической ситуации в стране.

Одной из важнейших проблем в сфере в России является отсутствие единого подхода к определению сущности консалтинговых услуг, их классификации и методологии оказания и, как следствие, отсутствие единого стандарта обслуживания клиентов. К тому же на российском рынке отсутствует целостная система государственной поддержки развития рынка консалтинговых услуг. И наиболее важной и сложной проблемой в сфере оказания консультационных услуг является неразвитость в России культуры консалтинга, вследствие чего у большинства руководителей организаций отсутствует четкое понимание специфики, преимуществ и ограничений применения консалтинговых услуг. То есть руководители организаций придерживаются мнения: зачем платить кому-то за то, что знаешь или можешь узнать самостоятельно [4, с. 118].

Итак, подводя итог вышесказанному, спрос на управленческие консультационные услуги в России, еще достаточно слабо развит.

Однако, несмотря на существующие проблемы, благоприятные изменения в экономике страны, а также постепенным осознанием предпринимателей важности использования услуг в сфере консультирования за последнее время обусловили выявление позитивных моментов в функционировании рынка консалтинга в России.

Для подтверждения данных тенденций следует обратиться к статистике. В ноябре 2013 года рейтинговое агентство Эксперт проводило анализ рынка консалтинговых услуг в России.

Итак, благодаря исследованию специалисты пришли к следующим важнейшим выводам. Стоит отметить, в странах с рыночной экономикой приглашение профессионалов-консультантов свидетельствует о том, что фирма обладает достаточной деловой культурой, чтобы использовать предлагаемый рынком интеллектуальный капитал в области менеджмента. Ни одно серьезное экономическое и управленческое решение в развитых, так и развивающихся странах (Индия, Бразилия), не обходится без использования индивидуальных, а чаще объединенных в консультационные фирмы специалистов по консультированию.

Наиболее востребованными на сегодняшний день являются следующие виды консалтинговых услуг: общее управление и администрирование; финансовый, юридический, налоговый, маркетинговый, IT-консалтинг; управление кадрами; производственный консалтинг; оценочная деятельность [6, с. 8].

В основном все эти отрасли успешно развиваются, в том числе на российском рынке, на что указывают показатели их объема за последние

годы. Если в 2006 году объем рынка консалтинговых услуг в России не превышал 1,65-1,85 млрд. долл., то к концу 2011 он составил 2,5 млрд. долл., а уже к 2013 г. поднялся до 3 млрд. долл.

Российский рынок консультационных услуг в 2012 году вырос на 20%. Такой результат был обеспечен благодаря резкому (на 28%) росту сектора консалтинга в сфере информационных технологий, на который приходится более половины объема российского рынка консультационных услуг.

Кроме консалтинга в области ИТ, на российском рынке к 2013 году оказались востребованными финансовый, управленческий консалтинг, оценочная деятельность, также налоговый, юридический консалтинг и некоторые другие его виды [7, с.13].

На сегодняшний день рынок консалтинговых услуг успешно развивается, и специалисты в данной сфере в большей мере прогнозируют его устойчивое развитие в ближайшее время.

В настоящее время российский рынок консалтинговых услуг начинает приобретать черты зрелости и приближается по своим характеристикам к мировому рынку управленческого консультирования. Учитывая это, следует выделить ряд перспективных направлений развития российского консалтинга.

Во-первых, это повышение качества российских консалтинговых услуг. Вследствие повышения конкуренции на российском рынке консультационных услуг, происходит качественное изменение оценки консалтинговых услуг со стороны клиентов. На данном этапе важнейшим критерием качества консультационной услуги является эффективность ее применения, то есть насколько полученные консультации и бизнес-решения используются и будут внедрены в деятельность организации, а главное необходимо ли было их получение для дальнейшего развития компании. К тому же фирмы в сфере управленческого консультирования вынужденные изменять кадровую политику, систему стимулирования персонала, формы и методы работы, что положительным образом сказывается на качестве услуг и дальнейшем преобразовании организации в целом..

Также перспективным направлением рынка консультационных услуг является развитие консалтинга внутри фирм. Важнейшим элементом для развития бизнес консультирования является создание специального отдела, подразделения в организациях, деятельность которых будет направлена на выявление управленческих решений и консультаций. Благодаря данному методу произойдут значимые изменения в структуре консультирования, таким образом, консалтинг, привносимый из внешней

среды, становится внутриорганизационным. Итак, вследствие этого факта управленческие решения становятся эффективнее, так как сотрудники данной организации являются более компетентными и могут выработать решения, которые положительным образом повлияют на деятельность организации [7, с. 15].

Важнейшим перспективным фактором развития консалтинга является увеличение числа консультационных услуг для малого бизнеса. Консалтинговые услуги для малого бизнеса не значительны по объему, но они носят комплексный характер. Тесное взаимодействие с клиентами позволяет использовать новые формы предоставления услуг и быстро получить результат. Подобные формы работы с клиентами в силах обеспечить реализацию и развитие инноваций в консалтинге.

К тому же прослеживается незначительное развитие управленческого консультирования на определенной территории, что, в дальнейшем, может привести к качественному развитию консалтинга в целом. Таким образом, увеличивается количество предприятий малого и среднего бизнеса, занятых в сфере консалтинга и ориентированных на предоставление своих услуг на определенной территории, в частности в каком-либо городе или регионе.

Следует отметить, что перспективным направлением в развитии консалтинга является совокупность консультирования и обучения как одного целого. Все чаще содержание управленческого консалтинга сводится не просто к совету – что сделать, но и включает в себя определенную технологию обучения, то есть как это сделать, с помощью каких методов и способов.

И, наконец, немаловажным направлением в развитии управленческого консалтинга является внедрение и развитие интерактивных форм консультирования. Изменения в социально-экономической сфере, инновационное развитие науки и техники способствует формированию международного рынка консалтинговых услуг. С развитием телекоммуникаций и появлением электронных платежных средств формируется активный спрос на виртуальные консалтинговые услуги, оказываемые в прямом online режиме, что облегчает процесс работы и снижает издержки для оказания услуг.

Все перечисленные перспективы создают благоприятные условия для постоянного, активного развития российского рынка консалтинговых услуг. Таким образом, подводя итог можно сделать вывод, что консалтинг в России развивается быстрыми темпами и, несмотря на наличие ряда проблем, является перспективным направлением предпринимательской деятельности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование, М.; 2013. 157 с.
2. Елмаев О.К. Управленческое консультирование: вопросы теории и практики, М.; 2011. 98 с.
3. Маршев В. И. Консалтинг в России: введение в профессиональные методы работы, М.; 2012. 114 с.
4. Грибов В. Д. Управленческий консалтинг, М.; 2011. 187 с.
5. Юксвярав Р.К. Управленческое консультирование: теория и практика, М.; 2010. 78 с.
6. Управленческое консультирование [Электронный ресурс]: Эксперт. 2014. № 14. Реиндустриализация. С. 8-10. URL: <http://expert.ru/expert/2014/14/> (дата обращения: 19.11.2014 г.).
7. Рейтинг консалтинговых компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2013 года [Электронный ресурс]: Эксперт. 2013. № 13. ТЭК. С. 13-16. URL: <http://expert.ru/ratings/> (дата обращения: 19.11.2014 г.).

### **Свободные экономические зоны Китая: опыт интеграции финансовых, научно-производственных и человеческих ресурсов**

*Захарова Татьяна Викторовна, Хоу Ядань*  
Национальный исследовательский  
Томский государственный университет  
ztv@t-sk.ru

Свободные экономические зоны (СЭЗ, 经济特) - это важнейший инструмент модернизации китайской экономики, которому, прежде всего, страна обязана своим впечатляющим индустриальным взлетом. На ограниченных территориях, хорошо обустроенных в инфраструктурном и телекоммуникационном отношении, действует не только льготный режим налогообложения, но и льготные таможенные, инвестиционные и другие специальные условия экономической деятельности для иностранных и отечественных предприятий и предпринимателей (например, существует льготная ставка налога на прибыль и 5-летние налоговые каникулы) [1]. Все это стимулирует предпринимательскую активность, привлекает иностранные инвестиции в национальную экономику, притягивает передовые технические достижения, способствует налаживанию производства товаров народного потребления. При этом СЭЗ Китая далеко не сразу добились заметных успехов и стали локомотивами экономического роста. Поначалу большая часть их продукции использовалась внутри страны и только 20 ее процентов шла на экспорт, вложения

стремились быстро окупаемые и мало наукоемкие проекты (в сырьевую и легкую промышленность), многие правила не соответствовали международным нормам, затраты правительства превосходили вложения иностранных инвесторов и т.д. [2].

Правительство Китая определило следующие цели создания СЭЗ:

- привлечение иностранного капитала, передовой техники и технологий;
- овладение опытом управления,
- подготовка национальных кадров;
- увеличение экспортной валютной выручки;
- стимулирование реформы, предварительная «обкатка» ее мероприятий;
- эффективное использование природных ресурсов;
- стимулирование развития экономики страны в целом, передача передовой зарубежной технологии и опыта управления во внутренние районы страны;
- мобилизация финансовых возможностей китайской эмиграции;
- обеспечение ускоренного развития тех регионов страны, где находятся специальные зоны всех типов.

Принято выделять несколько этапов в процессе создания свободных экономических зон в Китае:

1. 1978–1983 гг. — этап перехода к открытости экономики страны. Шэньчжень, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь и позже Хайнань стали первыми «окнами» в рынок.

2. 1984–1987 гг. – этап усиления роли государства при привлечении иностранного капитала. Предпочтение отдавалось инфраструктурным отраслям. Были введены определенные ограничения на объемы ввозимых иностранных инвестиций – до 50 млн. долл.

3. 1988–1991 гг. - этап формирования приморских открытых зон, а также крупных производственных центров, в частности зоны Пудун. Параллельно шла подготовка к вступлению в ВТО.

4. С 1992 г. В Китае начинается создание северного пояса открытости [3, 4].

5. Пятый современный этап начался в 2002 году – после вступления Китая в ВТО властям пришлось многое видоизменить в деятельности СЭЗ – внести соответствующие поправки в законодательство в соответствии с правилами ВТО, приоритетной отраслью инвестирования является высокие технологии.

По статистике в современной китайской практике существует несколько разновидностей (групп) свободных экономических зон: 5 особых экономических районов (ОЭР), 90 государственных зон технико-экономического развития (ГЗТЭР), 75 открытых зон новых и высоких технологий государственного значения (ЗРНВТ), 15 беспошлинных зон (БЗ), 14 зон приграничного экономического сотрудничества (ЗПЭС), 57 экспортно-производственных зон (ЭПЗ). Кроме вышеуказанных зон государственного уровня существует много зон провинциального и городского уровней [4].

Успеху СЭЗ способствовали многие обстоятельства: наличие продуманной долгосрочной стратегии их развития; стимулирование производства товаров народного потребления; четкая регламентация условий притока иностранного капитала в страну; весьма затратная подготовка соответствующей инфраструктуры зоны через льготные кредиты и капитал эмигрантов; быстрое решение всех организационных вопросов. Для нормальной эволюции СЭЗ важны также такие факторы как ресурсный, технический, знаниевый, организационный, социальный, синергетический [5].

Важнейшим фактором функционирования зон с льготным режимом является привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Производственно-технологический процесс предприятий с ПИИ, расположенных преимущественно в зонах с льготным режимом, основан на импорте комплектующих и инвестиционных товаров с последующим экспортом готовой продукции. Финансовые ресурсы из-за рубежа активизируют деятельность малого и среднего бизнеса в регионах и способствуют повышению уровня жизни местного населения. Вместе с тем, предприятия с ПИИ, расположенные в зонах с льготным режимом, практически не осуществляют диффузию новых технологий на остальную территорию КНР [6, 7]. Их выход на остальную территорию Китая затруднен. Практика показывает, что наблюдающаяся в современном мире неуклонная тенденция к росту взаимной зависимости между различными странами все более набирает силу. В этих условиях совершенствование инвестиционного климата в СЭЗ является не единовременной акцией, а сложным и длительным процессом, требующим периодического возврата к уже, казалось бы, решенным вопросам, их пересмотра с учетом накопленного опыта и изменившихся обстоятельств.

Средняя производительность труда в данных предприятиях в 9 раз выше, чем в национальных [8]. При этом почти две трети совокупных ПИИ Китая концентрируются в пяти приморских провинциях: Гуандун, Цзянсу, Фуцзянь, Шанхай и Шаньдун [9].

По состоянию на 2011 г. на зоны с льготным режимом приходилось 45% внешнеторгового оборота (1737 млрд. долл.), 42% экспорта (852 млрд. долл.) и 47% импорта (885 млрд. долл.) Китая.

За 2000-е гг. внешнеторговый оборот зон увеличился в 12 раз (146 млрд. долл. в 2001 г.), экспорт — в 13 раз (67 млрд. долл. в 2001 г.), импорт — в 11 раз (80 млрд. долл. в 2001 г.). Внешнеторговые показатели остальной территории Китая за минувшее десятилетие выросли гораздо меньше: оборот — в 6,1 раза, экспорт — в 5,9, импорт — в 6,3 раза. Таким образом, зоны с льготным режимом являются одним из главных источников роста внешней торговли КНР [3].

Наибольшей долей (40%) в китайском экспорте среди зон с льготным режимом характеризуются особые экономические зоны, в импорте — бондовые зоны (38%). Превышение экспорта над импортом характерно для особых экономических зон, зон экспортной обработки и зон освоения высокотехнологичного производства. В конце 2000-х гг. на данные виды зон приходилась почти половина положительного сальдо торгового баланса Китая.

Таким образом, основной опыт развития китайских СЭЗ заключается в следующем:

1. Рыночное регулирование под управлением государственного плана является первостепенным в механизме функционирования экономики.

2. Наблюдаются улучшение инвестиционного климата, политика открытых дверей во внешнеэкономической деятельности, снижение таможенных пошлин, привлечение иностранных инвестиций, предоставление иностранным инвесторам ставки корпоративного подоходного налога и освобождение от подоходного налога на импорт производственного оборудования, сырья, комплектующих и экспорт продукции, предоставление льготных условий в осуществлении валютных расчетов, переводе прибыли, землепользовании. Кроме этого, иностранным предпринимателям и членам их семей предоставляются льготные условия в процедуре прохождения границы и проживании за границей.

3. Активно развивается высокотехнологичное производство, использование международного рынка, ориентация на экспорт, массовое внедрение и крупномасштабный экспорт обрабатывающей промышленности.

4. Уделяется должное внимание как внешнему, так и внутреннему рынкам. Китайские СЭЗ являются экспортно-ориентированными, но в то же время освоению внутреннего рынка придается немалое значение, ведь более 1,3 млрд. чел. (население Китая) - представляют собой огромный рынок сбыта.

5. Происходит одновременное развитие урбанизации, индустриализации и модернизации.

6. Гармонично сочетаются рядовые и высокотехнологичные производства. В связи с относительно низкой отправной точкой развития изначально СЭЗ могли перенять лишь опыт обрабатывающей промышленности развитых стран и регионов.

7. Происходит ускорение развития сферы услуг, финансовой, информационной, логистической сфер, научно-технических исследований и разработок, культурной, образовательной, консалтинговой сфер, сферы туризма и здравоохранения. Наблюдается непрерывный рост доли ВВП за счет этих сфер. В связи с этим планируется достижение удельного веса в добавленной стоимости ВВП в размере 70 %.

8. Всесторонне расширяются возможности самостоятельных инноваций. В основе экономических преобразований Китая лежит экономический рост. Это достигается посредством увеличения потребления материальных ресурсов, опираясь на научно-технический прогресс, а также на повышение мастерства рабочих и инноваций в управлении.

В этом и заключается всестороннее расширение возможностей самостоятельной инновации. Только полное освобождение от внешней технологической зависимости и выведение на передовой уровень ключевых технологий важнейших отраслей производства позволят стабильно двигаться вперед в условиях жесткой конкуренции глобальной экономики.

Таким образом, обобщая все вышесказанное можно отметить, что СЭЗ – это не только территориально обособленный комплекс материальных, финансовых и интеллектуальных ценностей, но и часть социально-экономической действительности; выработанные обществом способы, механизмы поощрения экономической деятельности для привлечения национальных и иностранных инвестиций. При таком широком толковании СЭЗ предстает как сложно-эволюционирующая организационная структура, взаимодействующая с самыми разными сферами человеческой деятельности – финансовой, производственной, научно-технической, торговой и т.п. По данным Всемирного банка ВВП на душу населения Китая вырос со 190 долл. в 1978 г. до 6,5 тыс. долл. на человека в 2012 г. Из страны с низкими доходами населения Китай перешел в категорию стран со средним уровнем доходов. Политика открытости и интеграции финансовых, научно-технических и человеческих ресурсов превратила Китай в страну быстрого развития, роста благосостояния и социальных гарантий, беспрецедентного изменения инфраструктуры городов и деревень, позволила привлечь большие объемы иностранного капитала, по-

высится производительность труда, сделала Китай фабрикой по тиражированию и удешевлению передовых технологий.

В связи с вступлением Китая в ВТО в 2001 г. ожидалось, что СЭЗ перестанут играть ключевую роль в экономике страны. Действительно, Китаю пришлось упразднить ряд льгот для иностранных инвесторов, пойти и на другие меры по выравниванию экономических условий. Согласно уведомлению № 39 Госсовета КНР «О переходной политике предоставления льгот в отношении налога на прибыль предприятий» от 26.12.2007 г. с 1.01.2008 г. для предприятий СЭЗ налог составит 18%, в 2009 г. – 20%, в 2010 г. – 22%, в 2011 г. – 24 %, в 2012 г. – 25 % [2]. Введен «Каталог отраслей – ключ для иностранных промышленных инвесторов», который также содержит ограничения. Но если брать во внимание объем внешней торговли СЭЗ, то он не только не сократился, но и увеличился на 14.7% в 2013 г. Составив около 700 млрд. долл. С помощью эффективной модели СЭЗ Китай сегодня активно развивает более отсталые внутренние районы страны. Постепенно СЭЗ становятся частью территориальных производственных кластеров мирового уровня, в которых происходит интеграция финансового, научно-промышленного и образовательного секторов. Если СЭЗ носят все же более закрытый анклавный характер для внутренней экономики, то кластеры способны в равной степени обслуживать как внешний, так и внутренний рынок. Например, кластер г. Гуанчжоу, объединивший СЭЗ Шэньчжэнь (именно здесь находится штаб-квартира фирмы Хуавей), Гонконг (самый богатый город Китая), промышленный центр Гуанчжоу и мегауниверситет, состоящий из 10 вузов разного профиля (при строительстве кампуса были задействованы идеи устойчивого развития – много зелени и альтернативных источников энергии). Этот кластер производит 25 % всей продукции Китая [11].

Таким образом, мы видим, что, несмотря на трудности, Китай, с помощью механизма СЭЗ не только добился значительного роста совокупной мощи государства и существенного усиления позиции страны в международном разделении труда, но и продолжает наращивать свои успехи.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Абраменков А.В. Совместные свободные экономические зоны в российско-китайском сотрудничестве // Российский внешнеэкономический вестник, 2010, № 5. – С. 14-22.
2. Болдырев Д.С. Историко-статистический анализ динамики и структуры иностранных капиталовложений в экономику Китая как фактора экономического роста страны // Экономический анализ: теория и практика, 2012, № 17 (272). – С. 52-60.
3. Ван Чао. Особенности экономического роста СЭЗ Китая /// Экономика и управление. 2013. №2 (34). – С. 65-68.

4. Свободные экономические зоны в Китае: современный этап развития [Электронный ресурс]: URL:<http://www.synologia.ru/> (дата обращения: 15.04.2014).

5. Ван Цзыи. Опыт создания и функционирования СЭЗ в КНР, возможности и перспективы его использования в России // Автореф. канд. дисс. М., 2010. - 23 с.

6. Зубарев А.Е., Го Ш.Х. Классификация и характеристика свободных экономических зон (СЭЗ) КНР // Власть и управление на Востоке России. – 2008. - №4. – С. 8-13.

7. Белокрылова О. С., Киселева Н.Н., Хубулова В. В. Региональная экономика и управление. - М: Альфа-М: ИНФРА-М, 2011. -240 с.

8. Amiti M., Freund C. An Anatomy of China's Export Growth. Global Implications of China's Trade // Investment and Growth Conference Research Department. April 6, 2007. [Электронный ресурс]: <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2007/china/pdf/amfr.pdf>.

9. Whalley J., Xin X. China's FDI and Non-FDI Economies and the Sustainability of Future High Chinese Growth // China Economic Review. – 2010. – № 2(21). – P.123-135.

10. Хань Ли Хуа. Широкие перспективы торгово-экономических отношений между Китаем и Россией // Научное принятие решений [Китай]. – 2007. – № 10. – С. 2- 3.

11. Ягафарова Е.А., Пучков М.В. Инновационный кластер и мегауниверситет в Гуанчжоу на базе промышленного центра, свободной экономической зоны и технопарков // Академический вестник Уралниипроект, 2010, № 3. – С. 21-24.

## **Зарубежный опыт утилизации попутного нефтяного газа (на примере Норвегии)**

*Карасева Екатерина Владимировна*

Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»  
[katkaraseva5555@rambler.ru](mailto:katkaraseva5555@rambler.ru)

За последнее десятилетие проблема ресурсосбережения и повышения энергетической эффективности российской экономики приобрела особую актуальность в масштабах страны. Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 321 была утверждена государственная программа Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики» на 2013–2020 гг., целью которой стало повышение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов, а также снижение антропогенного воздействия топливно-энергетического комплекса на окружающую среду [1]. Достижение запланированных результатов возможно за счет внедрения комплекса необходимых мероприятий по рациональному использованию попутного нефтяного газа (ПНГ). Сегодня ситуация складывается таким образом, что попутный нефтяной газ сжигается на факельных установках ввиду отсутствия у нефтегазодобывающих компаний проектных решений по его утилизации. Факельное сжигание ПНГ становится одной из наиболее важных проблем топливно-энергетического комплекса. Вопреки установленному Постановлением Правительства

Российской Федерации от 8 января 2009 г. №7 «О мерах по стимулированию сокращения загрязнения атмосферного воздуха продуктами сжигания попутного нефтяного газа на факельных установках» целевому показателю сжигания ПНГ на факельных установках в размере не более 5% от объема добытого попутного нефтяного газа, компании продолжают сжигать сверхнормативные объемы газа [3]. Ежегодно в результате горения в атмосфере образуется около 100 млн. тонн выбросов CO<sub>2</sub>, что неблагоприятно сказывается на экологическом состоянии окружающей среды, здоровье людей, а также вызывает глобальное изменение климата. Для улучшения экологической ситуации в стране Постановлением Правительства Российской Федерации от 08.11.2012 г. № 1148 «Об особенностях исчисления платы за выбросы загрязняющих веществ, образующихся при сжигании на факельных установках и (или) рассеивании попутного нефтяного газа» была значительно повышена плата за нерациональное использование попутного газа и за отсутствие приборов учета ПНГ на эксплуатируемом нефтяном месторождении [2]. Вследствие этого утилизировать попутный нефтяной газ на промышленных факелах и платить высокие штрафы крупнейшим нефтяным компаниям стало экономически невыгодно. Поэтому некоторыми из них были разработаны и утверждены программы по рациональному использованию попутного газа. Но в целом по стране проблема осталась. Россия продолжает возглавлять список стран, сжигающих наибольшие объемы ПНГ на факелах. На рисунке 1 представлен объем добычи и сжигания попутного нефтяного газа в Российской Федерации в 2010 – 2012 гг. [5, с.13].

Для поиска необходимого решения по существующей проблеме целесообразно проанализировать опыт зарубежных стран по рациональной утилизации попутного нефтяного газа и выявить перспективу эффективного использования ПНГ в Российской Федерации.

К числу стран, уделяющих особое внимание охране окружающей среды, а также наиболее жестко регулирующих сжигание попутного нефтяного газа можно отнести Норвегию. Основным способом переработки ПНГ в стране является закачка неутилизованного попутного газа в пласт для поддержания уровня нефтеотдачи. Норвегия зарекомендовала себя как страна с высоким уровнем экологической ответственности. Основным нормативным правовым актом, регламентирующим добычу нефти и газа на континентальном шельфе, является закон от 29 ноября 1996 года № 72 «О нефтяной деятельности» в соответствии с которым сжигание попутного нефтяного газа на факельных установках в объеме, превышающем установленные нормативы, допускается исключительно после согласования с Министерством нефти и энергетики [4, с.32]. В Рос-

сиейской Федерации в связи с отсутствием достоверной системы учета добываемого и сжигаемого попутного нефтяного газа, оценить фактические объемы добычи и сжигания ПНГ нефтегазовыми компаниями не представляется возможным.

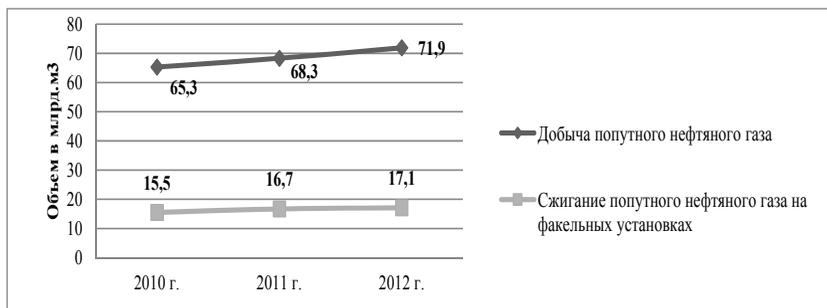


Рис. 1. Объем добычи и сжигания попутного нефтяного газа в Российской Федерации в 2010 – 2012 гг.

Законодательством Норвегии установлено, что любой вред, наносимый окружающей среде, должен быть возмещен. Согласно закону от 21 декабря 1990 года № 72 «О налоге на выбросы CO<sub>2</sub> в ходе нефтяных работ на континентальном шельфе» использование нефти, газа и дизельного топлива принято считать основанием для взимания данного налога на континентальном шельфе [7]. Нормативным актом установлена обязанность по исчислению и уплате налога оператором от имени всех лиц, имеющих лицензию на добычу, за выбросы CO<sub>2</sub> в атмосферу от сжигания попутного нефтяного газа, природного газа, а также от поступления углекислого газа в атмосферу из нефтехимического оборудования. По данным Всемирного фонда дикой природы (WWF) в январе 2012 года размер налога на выбросы CO<sub>2</sub> в атмосферу составлял 0,49 норвежских крон, примерно 0,09 долларов за 1 л нефти или м<sup>3</sup> газа [4, с. 33].

В рамках Киотского протокола Норвегия взяла на себя обязательства по недопущению увеличения выбросов парниковых газов более чем на 1% по сравнению с 1990 годом. Принятие Закона от 17 декабря 2004 года № 99 «О торговле квотами на выбросы парниковых газов и передаче квот на выбросы» было направлено на ограничение выбросов парниковых газов экономически эффективным способом, основанным на системе выдачи и свободной передачи квот на выбросы [8].

Несмотря на жесткость нормативного регулирования в сфере природопользования и охраны окружающей среды, Норвегия в мировом мас-

штабе представляет относительно низкие показатели факельного сжигания попутного нефтяного газа и выбросов загрязняющих веществ в атмосферу при активном развитии нефтегазодобычи.

Законодательством Российской Федерации на сегодняшний день не предусмотрен специальный налог на загрязнение окружающей среды. Взимаемый с фактических объемов выбросов в атмосферный воздух экологический налог был отменен в 2011 году. В современных условиях методика расчета платы за выбросы загрязняющих веществ, образующихся при сжигании на факельных установках и (или) рассеивании попутного нефтяного газа, основана на упомянутом нами ранее Постановлении Правительства РФ от 8 ноября 2012 г. № 1148 [2]. С введением повышающих коэффициентов была отмечена положительная тенденция в объемах полезного использования попутного газа. На рисунке 2 представлен уровень полезного использования попутного нефтяного газа в Российской Федерации 2010-2013 гг.

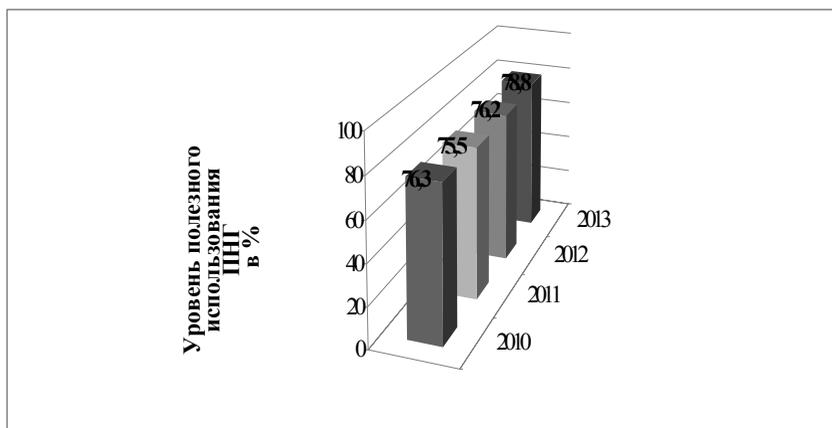


Рис. 2. Уровень полезного использования попутного нефтяного газа в Российской Федерации в 2010-2011 гг.

Проблема рационального использования ПНГ отнесена к разряду эколого-экономических проблем. Сожженные ежегодно многомиллиардные объемы попутного нефтяного газа на факельных установках причиняют существенный экологический вред окружающей среде, а также негативно сказываются на экономике страны. Возглавляя список стран, сжигающих наибольшие объемы ПНГ, Россия не демонстрирует достигнутых положительных результатов в рамках Киотского протокола. Для решения су-

существующей проблемы целесообразно перенять опыт Норвегии в области регулирования факельного сжигания попутного нефтяного газа и использования ПНГ в целях повышения эффективности извлечения нефти. Государственное регулирование должно быть построено по принципу стимулирования нефтегазовых компаний за внедрение новейших способов рационального использования попутного нефтяного газа и наказания высокими штрафами за сверхнормативное сжигание газа на факелах. Ужесточение государственного контроля за установленными приборами учета ПНГ на эксплуатируемом нефтяном месторождении позволит наладить систему учета за объемами добычи и сжигания попутного газа, что немаловажно в современных условиях.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики»: Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 г. №321[Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=162194;fld=134;dst=100009;md=0.04631031327880919>(дата обращения: 10.09.2014).
2. Об особенностях исчисления платы за выбросы загрязняющих веществ, образующихся при сжигании на факельных установках и (или) рассеивании попутного нефтяного газа: Постановление Правительства Российской Федерации от 08.11.2012 г. № 1148 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=137637> (дата обращения: 10.09.2014).
3. О мерах по стимулированию сокращения загрязнения атмосферного воздуха продуктами сжигания попутного нефтяного газа на факельных установках: Постановление Правительства Российской Федерации от 08.01.2009 г. №7 [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=137666> (дата обращения: 10.09.2014).
4. Кутелова Е., Книжников А., Кочи К. Проблемы и перспективы использования попутного нефтяного газа в России: Ежегодный обзор. Вып. 3. - Всемирный фонд дикой природы (WWF) – М., 2012. – 35 с.
5. Кирюшин П.А., Книжников К.В., Кочи К.В., Пузанова Т.А., Уваров С.А. Попутный нефтяной газ в России «Сжигать нельзя, перерабатывать!»: Аналитический доклад об экономических и экологических издержках сжигания попутного нефтяного газа в России. Всемирный фонд дикой природы (WWF) – М., 2013. – 88 с.
6. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. - URL: <http://www.minenergo.gov.ru/activity/gas> [Дата обращения: 28.10.2014].
7. Официальный сайт Норвежского нефтяного директората. - URL: <http://www.npd.no/en/Regulations/Acts/CO2-discharge-tax> [Дата обращения: 28.10.2014].
8. Официальный сайт Норвежского нефтяного директората. – URL: <http://www.regjeringen.no/en/doc/laws/acts/greenhouse-gas-emission-trading-act.html?id=172242> [Дата обращения: 28.10.2014].

## **Программа «AlpineSpace» как пример имплементации политики сплочения Европейского Союза в горных регионах**

*Конопинска Наталия Вячеславовна*  
Экономический университет во Вроцлаве, Польша  
ragusa@o2.pl

В Пятом докладе об экономической, социальной и территориальной сплочённости подчёркивается, что некоторые географические особенности могут усугублять проблемы развития, примером чего являются горные регионы [1. С. XXIX].

Горные регионы характеризуются неблагоприятными физико-географическими, климатическими и почвенными условиями, которые ограничивают развитие сельского хозяйства и транспорта в связи с высшей стоимостью возведения инфраструктуры [2. С. 195 – 196].

Несмотря на это, горные регионы являются местом жительства 13% всего населения Европейского Союза (ЕС) и занимают почти одну треть поверхности сообщества [3. С. 30 – 36].

Кроме того, горные регионы выполняют ряд функций в масштабе глобальном. Они являются важным источником водных ресурсов, энергии, биологического разнообразия, полезных ископаемых, а также лесных ресурсов, сельскохозяйственной продукции и природных условий для развития рекреации и туризма [4. Chapter 13].

Таким образом, характерные географические особенности, негативно влияющие на развитие, значительное количество населения и существенная площадь, а также значимые функции стали причинами того, что политика сплочения ЕС адресована до горных регионов в первую очередь.

Дискуссия о способах выравнивания уровня развития горных регионов продолжается на разных уровнях ЕС с начала 70-х годов прошлого века.

Одним из старейших законодательных актов, насчитывающим почти 40 лет, но еще не утратившим актуальность, является постановление Комитета Министров Совета Европы «О социально-экономических проблемах горных регионов», в котором обсуждаются возможности и опасности, связанные с развитием сельского хозяйства, лесного хозяйства, ремёсел и туризма в горных районах [5].

Несмотря на обширное законодательство, только Лиссабонский договор в 2007 году ввёл ссылку на горные регионы до первичного права ЕС.

В ст. 174 Договора о Европейском Союзе подчеркивается, что «... Союз стремится сократить разрыв между уровнями развития различных регионов (...). Особое внимание должно быть уделено (...) регионам, страдающим от трудных природных условий, таким как северные регионы с низкой плотностью населения, острова, приграничные и горные регионы» [6].

Европейская комиссия (ЕК) неоднократно поднимала вопрос о необходимости создания специальных директив касающихся горных регионов, но до сих пор на уровне ЕС не только не разработана целостная стратегия, но и не принята единая дефиниция горных регионов.

Например, ЕК акцептует определения горных регионов, используемых отдельными странами и рекомендует относиться к горным регионам, как к обычным территориями, на которых климат и топография препятствуют экономическому развитию [7]. Принятие Еврокомиссией такой точки зрения стало основанием для причисления к горным регионам областей в странах Северной Европы с температурами, схожими с температурами в наивысшей части Альп.

Топографические критерии – высота над уровнем моря и угол наклона склона, применяются в целях делимитации горных территорий в Общей сельскохозяйственной политике ЕС. Однако минимальная высота над уровнем моря, классифицирующая регионы до категории «горных», в государствах-членах ЕС значительно отличается. Так, в районе Зальцбурга, в Словакии и Чехии минимальная высота над уровнем моря составляет 600 м, в Польше - 500 м н.у.м. В Швеции и Финляндии «горной» является вся территория к северу от 62-й параллели, независимо от её фактической высоты над уровнем моря [8. С. 22 – 25]. Из этого следует, что горные регионы в Польше, не являются таковыми в Австрии.

В докладе «Горные регионы Европы: исследование горных регионов в государствах-членах ЕС, присоединяющихся и других европейских странах», подготовленном по заказу ЕК, горные регионы выделяются на основании высоты над уровнем моря, угла наклона склона и радиуса, на котором этот наклон наблюдается [9]. Однако аспекты пространственного развития горных регионов склонили авторов к использованию понятия «массива», охватывающего более широкую территорию, включающую долины и предгорья.

Статистическая служба ЕС использует для типизации горных регионов территориальные единицы NUTS 3-го уровня. Горными считаются регионы, которые отвечают одному из следующих требований:

о Регионы, в которых более чем 50% их населения проживет в горных районах;

○ Регионы, в которых более чем 50% их поверхности составляют горные районы;

○ Регионы, в которых более чем 50% их поверхности составляют горные районы, и в которых более чем 50% их населения проживет в горных районах [10].

К преимуществам корреляции горных регионов с административно – территориальным делением относятся такие практические аспекты, как наличие статистических данных и существование руководящих органов, которые должны притворять в жизнь социальную и экономическую политику.

Однако, как правило, границы горных регионов и объектов административно-территориального деления не совпадают. Кроме того, площадь и количество территориальных единиц 3-го уровня в странах ЕС сильно отличается. Например, в Австрии существует 35, во Франции - 100, а в Германии - 412 единиц NUTS 3. В результате, в атласе Европейской сети по наблюдению за территориальным развитием и сплочённостью, использующим для делимитации горных регионов единицы NUTS 3, в которых более чем 50% их поверхности составляют горные районы, не появились Судеты и Вогезы [11. С. 52 – 53].

Несмотря на проблемы теоретического характера, ЕС активно применяет политику сплочения в горных регионах, примером чего может послужить программа «Alpine Space».

Главной отличительной особенностью территории, на которой осуществляется программа, являются Альпы-самый большой горный массив Европе. Территория включает в себя не только горный массив в географическом смысле, но также окружающие предгорья, где находятся такие города европейского значения, как Милан, Венеция, Вена, Мюнхен, Женева, Цюрих, Марсель и др., часть Средиземноморского побережья, речные долины Дуная, По, Роны и Рейна [12. С. 9 – 10].

В программе «Alpine Space» участвуют государства-члены Европейского Союза и регионы на уровне NUTS2, представленные в таблице 1 [12. С. 12].

Таблица 1

**Государства и регионы, участвующие в программе "Alpine Space"**

Страна	Регион
Австрия, Словения, Лихтенштейн, Швейцария	Вся страна
Франция	Рона-Альпы, Прованс-Альпы-Лазурный Берег, Франш-Конте, Эльзас
Германия	Верхняя Бавария, Швабия (в Баварии), Тюбинген, Фрайбург (Баден-Вюртемберг)
Италия	Ломбардия, Фриули-Венеция-Джулия, Венето, Трентино-Альто-Адидже, Валле-д'Аоста, Пьемонте, Лигурия

Территория, на которой реализуется программа "Alpine Space", занимает площадь 450 тыс. км<sup>2</sup>. Её население составляет 70 млн человек, говорящих на разных языках (немецкий, швейцарский, французский, итальянский, словенский, венгерский) и представляющих различные культуры [12. С. 7 – 10].

Взаимопомощь на национальном, региональном и местном уровнях глубоко укоренилась в традициях альпийского региона. Среди многих ассоциаций и неправительственных организаций, которые внесли значимый вклад в развитие сотрудничества на этих территориях, чаще всего упоминаются Arge Alp (1972), Alpen Adria (1978) и Alpine Convention (1989).

ЕК, принимая во внимание усиливающееся экономическое и социальное сотрудничество и действуя в соответствии с Европейской пространственной политикой, предложила инновационный подход к развитию альпийского региона: программу «Восточные Альпы», которая осуществлялась в рамках инициативы «Интеррег II» (1994-1999). В программе приняли участие: Австрия, Германия, Италия, Швейцария, Лихтенштейн и Словения.

Финансирование программы «Восточные Альпы» осуществлялось из Европейского Фонда Регионального Развития (ЕФРР) и выносило 5 МЕСУ, а уровень финансирования достигал 50% [13].

Одновременно с «Восточными Альпами» осуществлялась программа охватывающая западную часть средиземноморского региона и Западные Альпы. Её главная задача заключалась в развитии межрегионального сотрудничества между Францией, Италией и Австрией в области культуры, транспорта и устойчивого развития.

В дополнение к вышеупомянутым инициативам, альпийские регионы принимали участие в других программах финансируемых из фондов ЕС, таких как ЛИДЕР II (Цель 1, 2, 5a и 5b) [14. С. 14 – 15].

Основываясь на опыте, накопленном в предыдущем периоде финансирования, в годы 2000 - 2006 ЕК положила начало программе международного сотрудничества «Alpine Space», см. таблицу 2 [15. С. 25 – 56].

Общая сумма финансирования программы «Alpine Space» из ЕФРР в годы 2000 - 2006 составляла 60,4 млн Евро. Наибольшую сумму (21,6 млн Евро) или почти 28% от общего финансирования, выделено для третьего приоритетного направления, целями которого являлись: сохранение биоразнообразия и культурного наследия; защита населения и технической инфраструктуры от стихийных бедствий путём укрепления сотрудничества и развития системы обмена информацией.

Таблица 2

**Приоритетыобъем финансирования программы «Alpine Space»  
в период с 2000 по 2006 год**

Приоритетные направления финансирования	Объем финансиروания, млн Евро
1. Популяризация территории «Alpine Space» как конкурентоспособного экономическогопространства, привлекательно-го для жителей	15,8
2. Развитие транспортной сети с особым акцентом на эффективность, интермодальные перевозки и улучшение транспортной доступности	19,4
3. Продуманное руководство в области природы, ландшафтаикультурного наследия, предотвращение стихийных бедствий	21,6
4. Оказание административной и технической поддержки	3,6

Программа «Alpine Space» была продолжена в последующие годы 2007–2013, под эгидой Европейского Территориального Сотрудничества (ЕТС). Главной целью «Alpine Space» в этот период являлось повышение конкурентоспособности и привлекательности региона путем разработки совместных решений, гарантирующих оптимальные результаты необходимых для обеспечения сбалансированного развития.

Объем финансирования программы «Alpine Space» в годы 2007 - 2013 составлял почти 97,8 млн Евро, что давало около 1,1% от общего объема инвестиций ЕС, предназначенных на нужды ЕТС [16].

Наибольшую финансовую поддержку в период с 2007 по 2013 год получили два приоритета: первый и третий. Основными задачами первого приоритета являлись: укрепление инновационного потенциала малых и средних предприятий; рациональная эксплуатация культурного наследия, а также использование метрополитальных зон как основы устойчивого развития. Третий приоритет был направлен на охрану окружающей среды, см. таблицу 3 [17. С. 70].

Таблица 3

**Приоритетыобъем финансирования программы «Alpine Space»  
в период с 2007 по 2013 год**

Приоритетные направления финансирования	Объем финансирования, млн Евро
1. Конкурентоспособность и привлекательность "Alpine Space"	32,2
2. Транспортная доступность и связь	27,6
3. Охрана окружающей средыи предотвращение риска	32,2
4. Техническая поддержка	5,9

Сопоставление объема финансирования для периодов 2000 – 2006 и 2007 - 2013 позволяет сделать вывод, что общая сумма средств, предназначенных на реализацию программы «Alpine Space» возросла на 7,7%. Однако, значительно отличается соотношение вклада Европейского Союза и средств стран – участниц, см. таблицу 4 [15. С. 57], [17. С. 70].

Таблица 4

**Финансирование программы «Alpine Space» в соответствии с происхождением средств в программный период**

Источник финансирования	Период	
	2000 – 2006 г. г.	2007 – 2013 г. г.
Вклад ЕС, млн Евро	60,7	97,8
Вклад стран – участниц, млн Евро	60	32,2
Всего, млн Евро	120,7	130

Между 2000 и 2006 годом объём финансирования из бюджетов стран – участниц был равен 49,7%, а софинансирование из ЕФРР составляло 50,3% от общей суммы предназначенной на развитие программы «Alpine Space».

В последующем периоде (2007 – 2013 гг.), это соотношение значительно изменилось: доля национальных ресурсов была снижена до 24,8%, а доля средств ЕС увеличилась до 75,2%.

Изменились также и приоритеты программы: продуманное руководство в области природы, ландшафта и культурного наследия (2000 – 2006) уступило место конкурентоспособности и привлекательности (2007 – 2013).

Программа «Alpine Space» будет продолжена в 2014 – 2020 годах. Проект будущей программы базируется на трёх направлениях, а именно: инновационный «Alpine Space», «Alpine Space» - зона пониженной эмиссии двуоксида углерода и «Alpine Space» - привлекательное место жительства. Бюджет и приоритеты программы являются предметом оживлённой дискуссии, в которой принимают участие представители ЕК, руководящие органы стран и регионов, неправительственные организации, а также жители [18].

Принимая во внимание успех «Alpine Space», 23 мая 2013 года Европейский Парламент принял резолюцию, призывающую к разработке макрорегиональной стратегии для альпийского региона [19]. Европейская Стратегия Альпийского Региона (EUSAR) должны быть подготовлены до конца июня 2015 года [20].

Положительные результаты программы «Alpine Space» вдохновили Чехию, Польшу, Румынию, Сербию, Словакию, Украину и Венгрию к подписанию в 2003 году Карпатской Конвенции главной задачей которой является устойчивое развитие Карпат [21].

Как показывает пример программы «Alpine Space», горные регионы являются предметом особой заинтересованности политики сплочения Европейского Сообщества, что выражается, в частности, увеличением финансовых средств, предназначенных на реализацию программы. Можно предположить, что опыт накопленный при реализации программы «Alpine Space» будет использован в целях выравнивания уровня развития и в иных горных регионах.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Investing in Europe's future. Fifth report on economic, social and territorial cohesion. [Электронный ресурс]. URL: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion5/pdf/5scr\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion5/pdf/5scr_en.pdf). (дата обращения 09.11.2013 г.).
2. Konsepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.mir.gov.pl/rozwoj\\_regionalny/polityka\\_przestrzenna/kpz/strony/konsepcja\\_przestrzennego\\_zagospodarowania\\_kraju.aspx](http://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/polityka_przestrzenna/kpz/strony/konsepcja_przestrzennego_zagospodarowania_kraju.aspx). (дата обращения 09.11.2013 г.).
3. Europe's ecological backbone: recognising the true value of our mountains. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eea.europa.eu/publications/europes-ecological-backbone>
4. Agenda 21. United Nations Conference on Environment & Development. [Электронный ресурс]. URL: <http://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf>. (дата обращения 09.11.2013 г.).
5. On Economic and Social Problems of Mountain Regions. [Электронный ресурс]. URL: <https://wcd.coe.int/com.instranet.InstraServlet?command=com.instranet.CmdBlobGet&InstranetImage=590032&SecMode=1&DocId=648358&Usage=2> (дата обращения 09.11.2013 г.).
6. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union, [Электронный ресурс]. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2010:083:FULL&from=PL> (дата обращения 09.11.2013 г.).
7. URL: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/glossary/mountain\\_areas\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/glossary/mountain_areas_en.cfm), (дата обращения 09.11.2013 г.).
8. Czapiewski K., Niewęłowska G., Stolbova M. Obszary o niekorzystnym gospodarowaniu w rolnictwie. Stan obecny i wnioski na przyszłość. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ierigz.waw.pl/publikacje/raporty-programu-wieloletniego-2005-2009/1314186553> (дата обращения 09.11.2013 г.).
9. Mountain Areas in Europe: Analysis of mountain areas in EU member states, acceding and other European countries. [Электронный ресурс]. URL: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/studies/pdf/montagne/mountain.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/montagne/mountain.pdf) (дата обращения 09.11.2013 г.).
10. Regional typologies overview. [Электронный ресурс]. URL: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Regional\\_typologies\\_overview](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Regional_typologies_overview) (дата обращения 09.11.2013 г.).
11. ESPON Atlas. Mapping the structure of the European territory. [Электронный ресурс]. URL:

[http://www.espon.eu/export/sites/default/Documents/Publications/ESPON2006Publications/ESPO NAtlas/final-atlas\\_web.pdf](http://www.espon.eu/export/sites/default/Documents/Publications/ESPON2006Publications/ESPO NAtlas/final-atlas_web.pdf) (дата обращения 09.11.2013 г.).

12. Alpine Space Programme. INTERREG III B Community Initiative. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.alpine-space.org/uploads/media/CIP-\\_Alpine\\_Space.pdf](http://www.alpine-space.org/uploads/media/CIP-_Alpine_Space.pdf) (дата обращения 09.11.2013 г.).

13. URL: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/archive/interreg3/inte2/pdit2\\_en.htm](http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/interreg3/inte2/pdit2_en.htm), (дата обращения 09.11.2013 г.).

14. Alpine Space Programme. INTERREG III B Community Initiative. Final Version. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.salzburg.gv.at/pdf-cir\\_alpine\\_space\\_approved\\_version\\_dec\\_2001.pdf](http://www.salzburg.gv.at/pdf-cir_alpine_space_approved_version_dec_2001.pdf) (дата обращения 09.11.2013 г.).

15. Programme Complement. INTERREG III B Community Initiative. Alpine Space Programme. [Электронный ресурс]. URL: [http://db.fornez.it/FontiNor.nsf/bccb4ef412a77a1c1256c07002be0bf/C10FF44E4CF34D3CC1256F42004E39B0/\\$file/CDP\\_Spazio%20Alpino\\_02-04.pdf](http://db.fornez.it/FontiNor.nsf/bccb4ef412a77a1c1256c07002be0bf/C10FF44E4CF34D3CC1256F42004E39B0/$file/CDP_Spazio%20Alpino_02-04.pdf) (дата обращения 09.11.2013 г.).

16. Operational Programme “Alpine Space”. [Электронный ресурс]. URL: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/country/prordn/details\\_new.cfm?LAN=7&gv\\_PAY=DE&gv\\_reg=ALL&gv\\_PGM=1258&gv\\_per=2&gv\\_defL=7](http://ec.europa.eu/regional_policy/country/prordn/details_new.cfm?LAN=7&gv_PAY=DE&gv_reg=ALL&gv_PGM=1258&gv_per=2&gv_defL=7) (дата обращения 09.11.2013 г.).

17 European Territorial Cooperation 2007 – 2013. Operational Programme Alpine Space. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.alpinespace.eu/uploads/media/Operational\\_Programme\\_ASP\\_01.pdf](http://www.alpinespace.eu/uploads/media/Operational_Programme_ASP_01.pdf) (дата обращения 09.11.2013 г.).

18. Alpine Space Programme. European Territorial Cooperation 2014 – 2020. Operational Programme (draft). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.alpine-space.eu/fileadmin/media/2014-2020/OP\\_draft\\_Chap\\_1-2-8.pdf](http://www.alpine-space.eu/fileadmin/media/2014-2020/OP_draft_Chap_1-2-8.pdf) (дата обращения 09.11.2013 г.).

19. European Parliament resolution on a macro-regional strategy for the Alps, European Parliament 2013. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=MOTION&reference=P7-RC-2013-0190&language=EN> (дата обращения 09.11.2013 г.).

20. Conclusions, European Council 2013. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/en/ec/140245.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/140245.pdf) (дата обращения 09.11.2013 г.).

21. URL: <http://www.carpathianconvention.org/national-focal-points-26.html> (дата обращения 09.11.2013 г.).

## **Why Apple costs more than Russian stock market**

*Kuznetsov Igor Olegovich, Sosnin Nikita Aleksandrovich*  
Tomsk State University  
[nikita.sosnin@mail.ru](mailto:nikita.sosnin@mail.ru), [evan13@inbox.ru](mailto:evan13@inbox.ru)

If you owned Apple, and sold it, you could purchase the entire stock market of Russia, and still have enough change to buy every Russian a contract-free 64-gigabyte iPhone 6 Plus.

Another record of Apple capitalization is \$670 billion. The most expensive company in the world now costs 36% higher than shares of all Russian compa-

nies traded on the Moscow Stock Exchange. Total capitalization of the Russian stock market set another anti-record last week- \$ 493 billion.

The value of Russian equities has slumped \$234 billion to \$531 billion this year, while Apple gained \$147 billion to \$652 billion, according to data compiled by Bloomberg. The technology company's innovation and brand value attract investors, while Russia's political conflicts, sanctions and the threat of economic stagnation next year make them nervous.

Russian stocks were valued so cheap only in May of crisis, meaning 2009. For the first time Apple capitalization was more than Russian stock market in the middle of August this year. Just for one day. That time president Vladimir Putin met parliamentarians in Crimea and the market feared a possible escalation of the conflict with Ukraine. And the ways finally parted in September: Apple introduced the new iPhone while in Russia the owner of IFC "Sistema", Vladimir Yevtushenkov was put under house arrest.

Several years ago Apple's success considered a role model in Russia. Former president Medvedev was inspired by its products which included the gifts from Apple founder, Steve Jobs. Medvedev dreamed of Skolkovo being the second "Silicon Valley". After Jobs' death there was a banner with his picture and quote on one of the "Moscow-City" towers for a long time. And now the monument dedicated to Jobs in Saint-Petersburg is demolished. The head of the company that established it declared that initiators of it bought into a legend of a genius programmer, but they didn't even suspect that Apple's success was a cover for USA's NSA special operation. Another reason for the dismantling is that Tim Cook, Apple's head, declared himself being a gay, and promotion of homosexuality among minors is prohibited.

Apple is unlikely to be an example in conditions of the Russian economy which still has not absorbed western understanding of joint investments. "Joint stock" is translated into Russian just as "stocked", ignoring the meaning of "togetherness". There are a few companies in Russia that formed and developed as a joint investment of several shareholders, originally aimed at obtaining the shareholder return. Most of our blue chips are pieces of Soviet enterprises. Many of them, formally having western corporate governance model, spiritually remain Soviet organizations functioning for allocated budget development.

Now, at the moment of actual revision of privatization results, a lot of asset owners feel like being more users than owners. Share and influence of public sector in the economy became overwhelming, and the their of weaning of the performing assets by "relatively faire ways" is about to be spelled out in the reporting section of country risks. Today being able to maximize profits is not as important as being able to competently manage losses. Managing the state-owned company and its cash flows proved more profitable than owing it: pub-

lic senior managers replaced the oligarchs. Profits (hence dividends and stock price) are not so important for them in this situation. They were committed the farm to trust not for this, and they are not estimated with these criteria. Because of this it is impossible to expect an increase in companies stock ownership in the country where their owners feel like temporary users.

Therefore, even if the Russian stocks will rise again and we will see the influx of speculative capital, the growth of stock prices will have nothing to do with the success of these companies in the sense of today's Apple success.

Moreover, Russia faces a 70 percent chance of recession in the next 12 months, economists surveyed by Bloomberg project. The country is buckling under sanctions punishing its involvement in Ukraine, while a plunging ruble Stokes inflation and the sinking oil price erodes export revenue.

	Cap., mn USD		Cap., mn USD		Cap., mn USD
№ World	64,423,014	32 Chile	243,452	64 Kazakhstan	13,817
1 United States	24,083,432	33 U.A.E.	236,735	65 Mauritius	9,990
2 Japan	4,524,544	34 Qatar	204,279	66 Lebanon	8,823
3 China	4,155,400	35 Finland	201,676	67 Tunisia	8,507
4 Hong Kong	3,839,524	36 Poland	186,007	68 Ukraine	7,941
5 United Kingdom	3,715,670	37 Colombia	177,707	69 Slovenia	7,920
6 Canada	2,175,092	38 Israel	157,158	70 Slovakia	6,504
7 France	1,957,487	39 Ireland	151,916	71 Iceland	5,024
8 Germany	1,800,601	40 Austria	103,225	72 Botswana	4,888
9 India	1,594,746	41 Kuwait	100,543	73 Bulgaria	4,524
10 Switzerland	1,543,995	42 Peru	81,802	74 Cyprus	4,209
11 Australia	1,322,963	43 Egypt	80,640	75 Zambia	4,176
12 South Korea	1,172,224	44 Venezuela	74,710	76 Lithuania	4,113
13 Taiwan	954,838	45 Pakistan	73,811	77 Malta	3,692
14 Brazil	846,245	46 Portugal	68,461	78 Ghana	3,369
15 Spain	729,942	47 Nigeria	67,978	79 Jamaica	2,564
16 Sweden	672,370	48 New Zealand	67,082	80 Barbados	2,192
17 Singapore	579,897	49 Argentina	62,345	81 Estonia	2,131
18 Italy	576,533	50 Greece	60,972	82 Bermuda	1,541
19 Saudi Arabia	547,962	51 Vietnam	60,127	83 Swaziland	1,294
20 South Africa	521,848	52 Morocco	56,347	84 Latvia	1,095
21 Russia	496,367	53 Czech Republic	29,112		
22 Malaysia	495,145	54 Oman	26,269		
23 Mexico	484,346	55 Kenya	25,619		
24 Thailand	436,203	56 Jordan	25,121		
25 Indonesia	410,896	57 Sri Lanka	23,040		
26 Netherlands	403,294	58 Luxembourg	22,966		
27 Belgium	369,173	59 Romania	20,872		
28 Denmark	344,494	60 Croatia	20,122		
29 Norway	283,892	61 Bahrain	19,733		
30 Turkey	256,043	62 Hungary	16,028		
31 Philippines	252,946	63 Trinidad	14,721		

Fig. 1. Stock markets capitalization [2]

Our article is based on the derogatory Bloomberg's note which in our opinion is truthful, but in fact Apple capitalization is more than almost all world countries capitalizations, excluding the first .

Many experts and investors interviewed by the REUTERS believe that Apple market cap could hit \$1 trillion mark next year. When the Russian stock market will grow to that figure? We shall see.

## REFERENCES

1. Сальманов О. 670 млрд // Ведомости. – 2014. - №215 (3719).
2. Sivabalan S. Apple Could Swallow the Whole Russian Stock Market // URL: <http://www.bloomberg.com/news/2014-11-14/apple-could-swallow-whole-russian-stock-market.html> (relevant date: 15.11.2014)
3. Lopez L. Apple market cap could hit \$1 trillion mark // URL: <http://www.cnn.com/id/102192897>(relevant date: 18.11.2014)

## **Подход к управлению государственным долгом: опыт Японии**

*Левченко Александра Евгеньевна*  
ФГОБУ ВПО Финансовый Университет при Правительстве РФ,  
Омский филиал  
al\_levchenko@inbox.ru

Исследование технологий управления государственным долгом, вариантов выстраиванием эффективной долговой политики страны не утрачивает своей актуальности. Государственный долг – это сложное экономическое явление, подходы к управлению которым индивидуальны для каждой страны и определяются факторами его возникновения и особенностями. Рассмотрение данного тезиса на примере госдолга Японии явилось целью работы.

По состоянию на август 2014 г. государственный долг страны равен 10,394 трлн. долл. США или 234% ВВП [1]. Его стремительный рост начался в 1989-1990 гг. В данный период произошло изменение структуры макроэкономического пространства, оказавшее влияние на сокращение объемов экспорта японской продукции. Кроме того, финансовый кризис 1990 года, вызванный крушением пузыря на рынке недвижимости, усилил негативные тенденции в экономике страны. В целях борьбы с рецессией, поддержки национальных производителей и стимулирования экономической активности населения правительство Японии начало проводить активную долговую политику. Возрастающие государственные расходы, не компенсируемые

достаточным объемом доходов, привели к формированию дефицита бюджета Японии, что выразилось в потребности в новых заимствованиях. Таким образом, возникновение госдолга в Японии связано в первую очередь не с дефицитом бюджета, а с инвестициями в экономику страны, что, на наш взгляд, является отличительной чертой долговой политики страны.

Таким образом, возникновение госдолга в Японии обусловлено в первую очередь с инвестициями в экономику, что является отличительной чертой долговой политики страны.

Среди прочих особенностей государственного долга Японии нами были выделены следующие:

1. Структура государственного долга Японии весьма разнообразна (представлена кредитами государственных фондов, заимствованиями с госгарантиями по погашению, гособлигациями Японии, облигациями программы налоговых инвестиций и ссуд (FILPbonds), векселями), что связано с его размером и постоянной необходимостью в его рефинансировании и реструктуризации. Кроме того, более 90% заимствований приходятся на обычные облигации (generalbond) со средним сроком погашения (2-5 лет) в силу высокого спроса на них. При этом заметна тенденция к увеличению долгосрочных (10-40 лет) долговых обязательств, что, по нашему мнению, вызвано потребностью экономики в длинных деньгах и отсрочкам по выплатам процентов [2].

2. Несмотря на положительную динамику роста объема госдолга, доходность государственных заимствований сокращается. В Японии при возрастающем объеме госдолга процентная ставка по облигациям и займам имеет тенденцию к снижению: с 7% в 1985 году до 1-1,5% в 2013-2014 гг. [3].

3. Более 90% ценных бумаг государства находятся во владении внутренних инвесторов, наиболее существенная доля из которых приходится на государственные учреждения и фонды (в частности Пенсионный фонд Японии и Банк Японии), банки и страховые компании, что говорит о внутреннем характере долга, который позволяет сохранять стабильность финансовой системы и управляемость долгом [4]. Однако, в настоящее время появляется угроза сокращения количества внутренних инвесторов, связанная с уменьшением реальных располагаемых доходов и накопленный субъектов экономики Японии.

Исходя из перечисленных выше особенностей государственного долга Японии, определяются первоочередные направления деятельности по управлению им, позволяющие функционировать стране при данном объеме долга:

1. Стимулирование спроса на национальную продукцию и услуги на внешних рынках в виде поддержки инновационных программ для производства и политических внешнеэкономических связей.

2. Осуществление валютных интервенций в целях сдерживания укрепления курса йены и поддержки экспортеров

3. Осуществление Банком Японии программы выкупац\б со сроком обращения до 3-х лет, с целью снижения их доходность на рынке

4. Введение мер по ограничению спекулятивных сделок, мониторинг ситуации с заимствованиями.

5. Поддержка высоких кредитных рейтингов страны и имиджа надежного заемщика в целях увеличения доли внешних заимствований для обеспечения стабильной возможности рефинансирования долга.

Таким образом, политика государства по управлению долгом зависит от задач долгового финансирования о особенностей долговой проблемы. Грамотно выстроенные и последовательно реализуемые меры управления госдолгом позволяют функционировать стране даже с критическим размером долга.

## ЛИТЕРАТУРА

1. IMF: General government gross debt database. [Электронный ресурс] URL:<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/weoselgr.aspx> (дата обращения 20.10.2014 г.).

2. Ministry of Finance Japan: Annual Debt Report FY 2013, p. 10 – 12. [Электронный ресурс] URL:[https://www.mof.go.jp/english/jgbs/publication/debt\\_management\\_report/2013/index.html](https://www.mof.go.jp/english/jgbs/publication/debt_management_report/2013/index.html) (дата обращения 20.10.2014 г.).

3. Ministry of Finance Japan: Annual Debt Report FY 2013, p. 23-24. [Электронный ресурс] URL:[https://www.mof.go.jp/english/jgbs/publication/debt\\_management\\_report/2013/index.html](https://www.mof.go.jp/english/jgbs/publication/debt_management_report/2013/index.html) (дата обращения 20.10.2014 г.).

4. Ministry of Finance Japan: Annual Debt Report FY 2013, p. 21. [Электронный ресурс] URL:[https://www.mof.go.jp/english/jgbs/publication/debt\\_management\\_report/2013/index.html](https://www.mof.go.jp/english/jgbs/publication/debt_management_report/2013/index.html) (дата обращения 20.10.2014 г.).

## **Анализ государственного долга стран Евросоюза**

*Лесовский Евгений Владимирович*

(инансовый Университет при Правительстве Российской Федерации,  
Омский филиал)  
[lev-omsk@mail.ru](mailto:lev-omsk@mail.ru)

Актуальность темы исследования определяется не только нарастанием государственного долгаво многих странах, но и тем, что объединение экономик в единое экономическое пространство Еврозоны изменило отношение к вопросам управления государственным долгом. Наличегосу-

дарственного долга, его динамика и возможности управления долговыми обязательствами перестало быть проблемой общественных финансов только конкретной страны, появились общеэкономические условия, определяющие динамику государственного долга.

Целью исследования является сравнение показателей, характеризующих динамику и структуру государственного долга европейских стран, и выявление факторов, влияющих на его состояние.

Начнем с государственного долга Франции, который неуклонно нарастает в абсолютном измерении с 1980 гг. Каждое десятилетие показатель «отношение объема госдолга к ВВП» увеличивается: от 18,5% в 1980 году до 95,1% во втором триместре 2014 года[1].

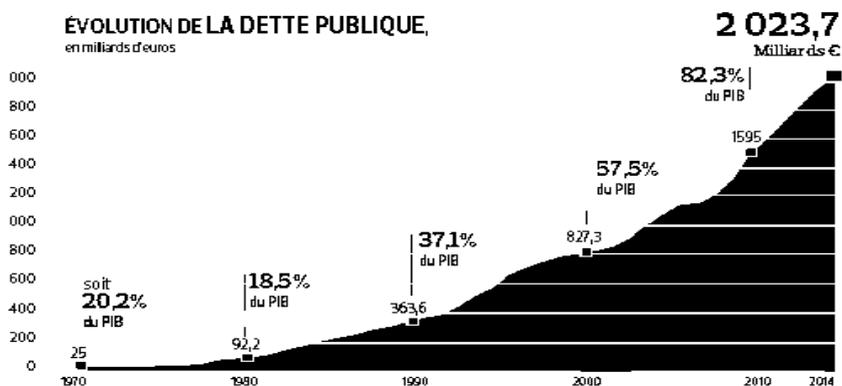


Рис. 1. Государственный долг Франции, млрд. евро[1]

По мнению профессора экономики Рено Шартуара столь высокий объем задолженности объясняется как структурными изменениями в бюджетных расходах, таки конъюнктурными факторами внешней для государственного бюджета среды. Государственные расходы растут, например, механически в связи с нарастанием старения населения, которое влечет высокие расходы бюджета социальной направленности[2].

Преодоление государственным долгом отметки 60% ВВП по международным критериям Маастрихтского соглашения стран Евросоюза считается критическим, однако государственный долг свыше 100% ВВП сейчас имеют многие европейские страны: Италия (132,6%), Бельгия (101,5%), Греция (174,9%), Португалия (129%) и т.д.; Испания близка к этой отметке, её государственный долг составляет 92,1% к ВВП[3].

Самое большое значение отношения государственного долга к ВВП в Евросоюзе принадлежит Греции, в 2014 году оно составляет 174,9%. Данный процент объясняется финансовым кризисом, начавшимся в 2007 году, и финансовой помощью банкам в 2008. Государство тогда достаточно задолжало, чтобы спасти банки, и не поставило финансовый сектор под государственный контроль. Низкая экономическая активность объяснялась низкими налоговыми доходами и высоким уровнем безработицы.

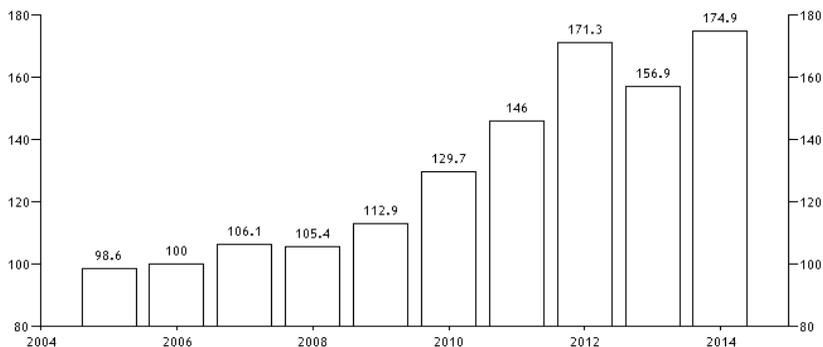


Рис. 2. Отношение государственного долга к ВВП Греции, %[3]

На рисунке 2 отмечен возрастающий тренд значения греческого государственного долга процентах ВВП, где точка максимума принадлежит 2014 году. Такие же тренды, где точка максимума относится к 2014 году, можно заметить на рисунках 3-5, которые показывают ситуацию с государственным долгом соответственно в Португалии, Бельгии и Италии.

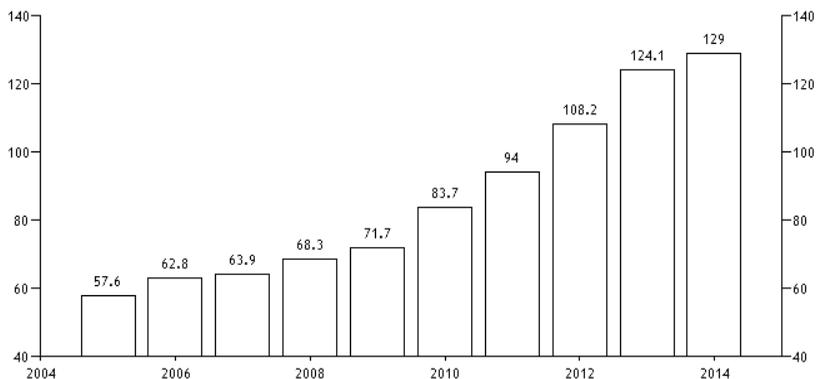


Рис. 3. Отношение государственного долга к ВВП Португалии, %[3]

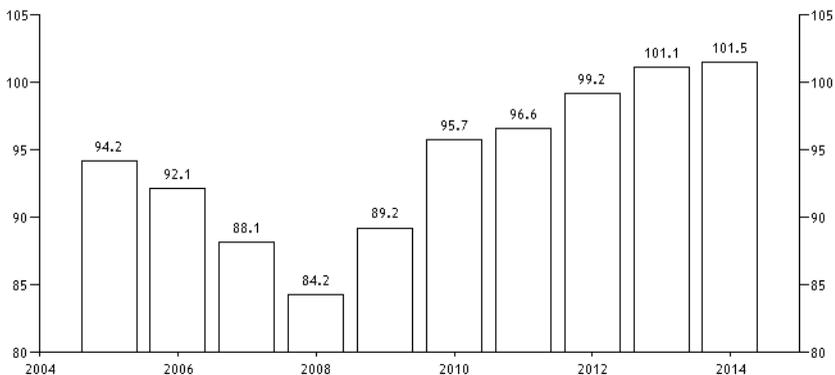


Рис. 4. Отношение государственного долга к ВВП Бельгии, % [3]

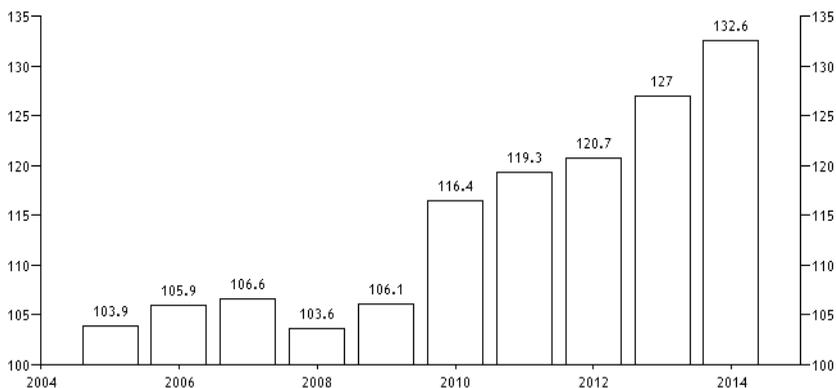


Рис. 5. Отношение государственного долга к ВВП Италии, % [3]

Что касается государственного долга Германии, то здесь график сильно отличается от показанных выше: в 2014 году госдолг составляет 76,9% ВВП и снижается после 2011 года, тогда как средний государственный долг в Еврозоне составляет 90,9%[3].

Французский экономист Анри Стердияк объясняет рост госдолга стратегией экономического роста, которую осуществила Германия в последнее десятилетие. Такой подход к оценке роли госдолга в экономике соответствует распространенной теории «функциональных финансов», которая рассматривает государственный долг как инструмент стимулирования экономического развития.

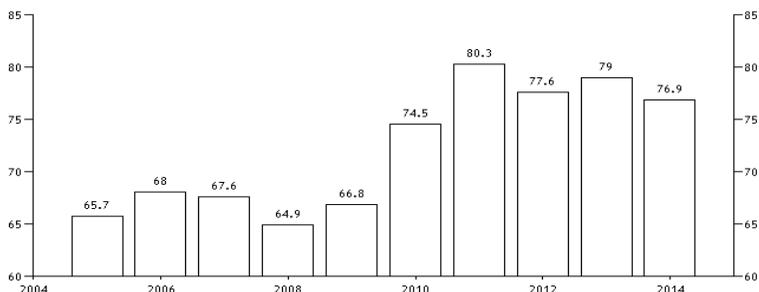


Рис. 6. Отношение государственного долга к ВВП Германии, %[3]

Теоретически способность государства уменьшить долг зависит от 3 условий. Во-первых, должен уменьшаться структурный дефицит государственного бюджета. Второе условие связано с возможностями сдерживания доходности по государственным облигациям, обращающимся на вторичном рынке, что облегчает рефинансирование долга посредством новых эмиссий. Третье условие - поддержание платежеспособности бюджета, которое обеспечивается, прежде всего, ростом налоговых поступлений в бюджет и отражается в динамике ВВП. Странам Еврозоны присуща как общность условий, так и специфичность факторов, определяющих ситуацию с растущим государственным долгом.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Le Figaro URL: <http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2014/09/30/20002-20140930ARTFIG00067-la-dette-de-la-france-creve-officiellement-le-plafond-des-2000-milliards-d-euros.php>
2. Réforme. URL: <http://www.reforme.net/une/monde/dette-publique-nuls>
3. Trading Economics. URL: <http://fr.tradingeconomics.com>

## **Динамика мировых цен на нефть в современных условиях и факторы, влияющие на нее**

*Ремская Кристина Александровна*  
 Национальный исследовательский  
 Томский государственный университет  
 Kris-rem@mail.ru

Нефть – важнейшее сырье, служащее основой производства горюче-смазочных материалов. Следственно, стоимость нефти влияет на различ-

ные крупные спектры реального сектора экономики. Цена на нефть подвластно вызвать сильные движения в сторону роста или падения на фондовых рынках. Особенно сильно цены на нефть влияют на развивающиеся рынки, ориентированные на экспорт нефти. Не обращая внимание, на котировки нефти, невозможно успешно торговать этим сырьем.

Для начала нужно понять, как происходит ценообразование нефти. Бесспорно, нефть является биржевым товаром. В экономической теории нефть, как и любой другой товар, подчиняется законам спроса и предложения. В этом подходе акцент делается на объеме спроса и предложения на нефть на мировом рынке. Однако, в истории случались такие события, которые не объясняла даже теория рынка.

Особое значение для формирования цен на нефть имеют действия операторов биржевого рынка нефтяных деривативов, на котором устанавливаются котировки фьючерсов на наиболее ликвидные, маркерные сорта (например, Brent, WTI), используемые как ориентиры при установлении экспортных цен на другие сорта нефти, в том числе российскую Urals [7]. В июне 2008 года цена на нефть сначала резко поднялась до \$140, а через какое-то время упала до 60 долларов, при том, что для таких серьезных перепадов, с точки зрения предложения и спроса, причин не было. Объяснить этот «феномен» можно только влиянием на ценообразование иных факторов, а именно — спекулятивной составляющей. Миллиардер Джордж Сорос утверждает, что резкий рост цен на сырую нефть в 2008 году можно отчасти увязать с ослаблением доллара, сокращением поставок с Ближнего Востока и ростом спроса на нефть в Китае. Однако, главная причина этого процесса заключается в том, что на рынок сырой нефти оказали серьезное давление спекулянты. После первых симптомов американского ипотечного кризиса 2007 года, когда рынок акций стал непривлекательным для вложений, спекулянты решили пристроить свободную ликвидность в нефтяные фьючерсы, на ровном месте накачав их до космического уровня. Вследствие чего цены резко взлетели вверх [12].

Биржевые котировки фьючерсов и опционов ежедневно изменяются в зависимости от развития ситуации на глобальном нефтяном рынке, что позволяет их владельцам зарабатывать на этих колебаниях, так же как и на изменениях стоимости традиционных финансовых активов, в частности акций. Так, в середине 2012 г. на Нью-Йоркской товарно-сырьевой бирже (NYMEX) - крупнейшей в мире площадке по торговле нефтяными деривативами фьючерсные контракты на продажу 1000 барр. западно-техасской легкой нефти сорта WTI с поставкой в январе 2013 г. котировались по цене 111 - 112 долл./барр. В случае если рыночная стоимость

нефти превысит эту отметку, покупатель такого контракта получит прибыль; если же цена на нефть упадет, то он окажется в убытке [7].

Если на цену нефти — кроме спроса и предложения — могут оказывать влияние иные факторы, причём, этими факторами можно управлять, то и теории заговора не выглядят таким уж бредом как кажется на первый взгляд. Экс-министр финансов Алексей Кудрин не исключает сговора США с той же Саудовской Аравией в «нефтяной игре» против России. Хотя на рынке имеется и другая версия: нынешняя ситуация может быть сговором с целью ударить по США, а именно – по их сланцевым проектам, которые «посыпятся» при низкой стоимости черного золота. Но, однозначно утверждать, что нефтяным рынком кто-то манипулирует, нельзя.

Выявляют фундаментальную причину падения цен – это превышение предложения над спросом и бездействие стран ОПЕК. Во-первых, стало больше нефти на американском рынке из-за сланцевой революции, во-вторых, избыток предложения на рынке Саудовской Аравии, в-третьих, больше стали производить черного золота и страны ОПЕК. В частности, Ливия, Иран и Ирак начали возвращаться на рынок. В мире складываются условия, при которых наблюдается избыток углеводородов. Что, теоретически, должно вести к снижению цены [12].

Уход нефтяных цен ниже 90 долларов за баррельноябре 2014 года обеспечили Саудовская Аравия и Иран. Их действия заставили говорить о начале ценовой войны среди экспортеров ОПЕК, обеспечивающих 40% мировых поставок сырья. Спрос сужается, поэтому страны демпингуют, чтобы сохранить свои доли рынка. Саудовская Аравия снизила цены на нефть на 1,2 доллара, до 90,02 доллара за баррель по экспортным ноябрьским контрактам с азиатскими странами.

Вслед за саудитами снизил цены и Иран – по всем контрактам с Азией на поставку сырья в ноябре (на 82 цента). С учетом скидки ноябрьские поставки из Ирана пойдут по цене 96,44 доллара за баррель – это самый большой дисконт к биржевым котировкам с ноября 2008 года.

Тегерану такое резкое снижение мировых цен на нефть совсем невыгодно, потому что это приведет к серьезным проблемам с балансировкой бюджета. Ирану нужна более высокая цена на нефть – лучше выше 100 долларов за баррель. Тогда как Саудовская Аравия верстает бюджет исходя из цены в 98 долларов за баррель, поэтому она может относительно безболезненно «пересидеть» с низкими ценами какое-то время [1].

Другие факторы влияющие на динамику цен на нефть, можно разделить на внешние (общеэкономические, политические, метеорологические) и технические (технология, позиции ведущих биржевых игроков, анализ волатильности — изменчивости цены). Так как течение политиче-

ских событий, погодных изменений и прочих катаклизмов предугадать весьма трудно, остановимся на влиянии существенных факторов, поддающихся анализу и прогнозу.

Наиболее значимыми факторами следует считать состояние и темпы развития мировой экономики, прежде всего темпы изменения ВВП; фактор научно-технического прогресса (новые технологии, материалы, средства коммуникации, альтернативные источники энергии и т.п.); состояние и прогноз достоверных и потенциальных запасов нефти.

Обязательно стоит вспомнить о наличии свободных мощностей по добыче нефти в ряде стран, прежде всего в странах-членах ОПЕК. Важны институциональные изменения в нефтяном секторе, а также изменения в нефтяном законодательстве. Среди значимых факторов надо отметить уровень запасов в бункерах и хранилищах, изменения валютных курсов и др.[2]. Научно-технические достижения уменьшают издержки разведки, добычи, транспортировки и хранения нефти и, таким образом, способствуют снижению цены на нее. Выдающиеся нововведения в геологоразведке (аэрокосмическая съемка, многомерная геофизика, математическое моделирование), нефтедобыче (горизонтальное и наклонное бурение, новые конструкции нефтяных платформ, бесплатформенный способ добычи нефти на шельфе) способствовали заметному уменьшению издержек, что вызвало снижение цен и породило массу прогнозов «низких цен» [5].

В настоящее время и в обозримой перспективе одним из главных факторов роста цен на нефть является и будет являться рост ВВП и, следовательно, спрос на нефть в развивающихся странах и, прежде всего, в демографических гигантах (Китае и Индии), а также в ряде других быстроразвивающихся стран (Бразилия, страны с переходной экономикой). Темпы роста энергопотребления в таких странах даже обгоняют темпы роста ВВП. Эти страны находятся в процессе индустриализации и формирования среднего класса, что и определяет высокий спрос на энергоресурсы, в первую очередь на нефть. Ряд экспертов придают фактору роста спроса на энергоресурсы в Китае и Индии и сохранению уровня спроса в США — самом крупном потребителе нефти — решающее значение в тенденции роста цен на нефть [2].

За минувшие более чем полвека цены на нефть испытали несколько взлетов и падений. В период от окончания Второй мировой войны до начала 70-х годов мировая цена на нефть находилась на уровне 2,5-3,5 долл./барр. Это был период «дешевой нефти», когда быстро наращивалась добыча в странах Персидского залива, строились гигантские супертанкеры, которые курсировали от берегов Красного моря и Пер-

сидского залива в США, западноевропейские страны и Японию. Ситуация на мировом рынке нефти стала меняться после октября 1973 г., когда разразилась египетско-израильская война, более известная под названием «Йомкиппур» (война судного дня). В этот период арабские страны-члены организации ОПЕК объявили эмбарго странам, поддержавшим Израиль (США, Голландии и др.), и резко уменьшили поставки нефти в основные нефтепотребляющие страны. В период 1973—1980 гг. цена нефти сделала два скачка (1974, 1980 гг.), когда она увеличивалась почти в 2 раза. В этот период арабские страны-члены ОПЕК получали максимальные доходы от продажи нефти (пик пришелся на 1981 г.); доля ОПЕК в мировой добыче нефти достигла к этому моменту максимального уровня [14].

В период энергетических кризисов 70-х годов прошлого века стала расти добыча в странах, не входящих в ОПЕК, в первую очередь, в СССР. Рынок стал переполняться нефтью и в 1986 г. произошел обвал цен (падение почти в 2 раза). Последующий период — это цепь непрерывных колебаний мировых цен на нефть, причем в 1996 г. и 1997 г. цена держалась на уровне 19—20 долл./барр., а осенью 1997 г. после решения стран членов ОПЕК увеличить квоты цены на нефть стали стремительно падать (до 9—10 долл./барр.). В 1998—1999 гг. за счет ужесточения квот цены на нефть удалось увеличить, а в последующие годы они росли и держались на высоком уровне, достигшем почти 100 долл./барр в конце 2007 г., и в первой половине 2008 г. исторического максимума почти в 140 долл./барр. Конец 2011 г. - начало 2012 г. ознаменовались новым мощным витком цен на глобальном энергетическом рынке. Это вызвало немалую озабоченность в мире в связи с возможным негативным воздействием резкого удорожания нефти, газа и других энергоресурсов на темпы роста мировой экономики, еще окончательно не восстановившейся после мирового финансового кризиса 2007 - 2009 гг. [10]. Наглядное отражение динамики мировых цен на увидеть можно увидеть на рис. 1.

Основной вклад в увеличение глобального потребления энергоресурсов в 2000-е годы внесли ведущие развивающиеся страны, переживавшие бурный экономический рост. В то же время во многих развитых государствах энергопотребление оставалось на стабильном уровне или даже снижалось благодаря принимаемым мерам в области энергосбережения. Так, в Великобритании в 2001 - 2011 гг. энергопотребление сократилось на 7,8%, в Германии - на 5,7%, в Японии и Франции - на 2,3%.



Рис. 1. Динамика мировых цен на нефть (долл./барр) 1970 – 2014 гг.

Наиболее активно в последние годы энергопотребление росло в Китае, чему способствовали быстрые темпы прироста его ВВП, устойчивое повышение уровня жизни населения и стремительное расширение национального автопарка. В 2001 - 2011 гг. объем энергопотребления в Китае увеличился в 2,3 раза, до 110,7 млрд. терм. ед., что позволило ему обойти по данному показателю США. В 2012 году на Китай приходилось 20% общего объема глобального энергопотребления, на США - 19%. Наряду с этими двумя странами в пятерку крупнейших государств - потребителей энергоресурсов входит Россия, использующая значительное количество энергии в силу особенностей климата и низкой энергоэффективности экономики (энергоёмкость ВВП в России в 2,5 - 3 раза выше, чем практически во всех ведущих развитых и развивающихся странах), а также Индия и Япония [14].

Основным используемым в мире видом топлива в 2000-е годы оставалась нефть, хотя ее доля в глобальном потреблении первичных энергоресурсов сократилась с 38,4% в 2005 г. до 33,4 в 2012 году. Доля угля, напротив, возросла с 25,2% до 29,6%. Доля природного газа (23,5% в 2005 г. и 24% в 2012 г.), гидроэлектроэнергии (6,5% и 6,6%) и атомной энергии (6,3% и 5,2%) за рассматриваемый период почти не изменилась [5].

В свою очередь, наращиванию глобального производства нефти, которое позволило бы ликвидировать нарастающий дефицит "черного золота", в настоящее время препятствует ряд серьезных обстоятельств, в частности:

1. Постепенное истощение многих крупных месторождений, открытых в 1960 - 1970-е годы в США, Мексиканском заливе, Северном море,

Западной Сибири и ряде других регионов, сопровождающееся падением на них объемов нефтедобычи в среднем на 4 - 4,5% в год;

2. Дефицит новых добывающих мощностей в результате недоинвестирования мировой нефтяной промышленности в 1990-е годы, вызванного установившимися в это время относительно низкими ценами на нефть, что снижало рентабельность нефтяных проектов.

3. Политика ряда стран-производителей нефти, ограничивающих у себя в силу различных причин текущие объемы нефтедобычи, а также капиталовложения в нее.

Еще одним значимым фактором удорожания нефти в последние годы стало значительное повышение себестоимости ее добычи. По оценкам Cambridge Energy Research Associates, в 2000 - 2012 гг. индекс капитальных затрат, необходимых для реализации диверсифицированного портфеля из 28 инвестиционных проектов в области нефтедобычи, вырос в 2,1 раза, индекс операционных затрат - в 1,7 раза.

Следует отметить, что история нефтяного рынка знает немало примеров, когда обострение политической обстановки в ближневосточном регионе кардинально изменяло рыночную конъюнктуру, провоцируя мощные скачки нефтяных цен. Так было, в частности, в 1973 г. (первый нефтяной кризис, вызванный египетско-израильской войной "судного дня"), в 1980 г. (революция в Иране), в 1990 г. (иракское вторжение в Кувейт). В связи с этим опасения, что нынешние события на Ближнем Востоке способны привести к падению уровня мировой нефтедобычи и взвинчиванию цен на нефть, имеют под собой серьезные основания [3].

На Ливию приходилось около 2,3% мирового производства "черного золота" и 3,1% его экспорта. Наиболее важное значение поставки высококачественной ливийской нефти имеют для ЕС (доля Ливии в западноевропейском импорте "черного золота" составляет 7,4%). По данным U.S. Energy Information Administration, в результате военных действий добыча нефти в Ливии в 2012 г. по сравнению с 2008 г. упала в 2 раза, до 0,9 млн. барр./день, что привело к сокращению глобального предложения нефти со стороны стран ОПЕК примерно на 1 млн. барр./день. Начало войны в Ливии заметно ускорило ценовое ралли на нефтяном рынке, позволив котировкам в феврале 2011 г. легко преодолеть отметку в 100 долл./барр [8].

В структуру себестоимости добычи нефти входят такие параметры как электроэнергия (25 %), оплата труда (10 %), ремонт и техническое обслуживание (35 %), сырье и материалы (14 %), прочие расходы (14 %). Рост себестоимости обусловлен увеличением тарифов на электроэнергию, также немало важной причиной является то, что многие российские месторождения находятся в труднодоступных районах и нефть добывает-

ся в основном на неглубоких скважинах с низким дебетом, и оборудование, применяемое в таких условиях, менее энергоемкое. Также немаловажной причиной является наращение мощностей в машиностроении, ведь нефтепродукты являются основным топливом для транспортных средств. С каждым годом во всем мире становится больше транспортных средств, развивается автомобильная промышленность, авиационная промышленность. В развивающихся городах (например, Томск) строятся новые дороги, в связи с тем, что автомобильного транспорта становится все больше, и как следствие этого возрастает спрос на бензин. Количество транспорта увеличивается, по данным «АВТОСТАТ» в сентябре 2014 года количество легковых автомобилей составило 500,1 тыс. шт., что на 2,7% больше, чем в сентябре прошлого года т.е. идет постоянный рост количества потребителей топлива.

Еще одним огромным потребителем топлива является авиационная промышленность. В настоящее время насчитывается около 223 аэропортов в РФ и с каждым годом их количество увеличивается, в связи с этим количество авиатранспорта также возрастает [6].

В заключение можно сказать, что при прогнозировании цен на нефть трудно количественно измерить ряд важных факторов. Условия глобальной экономики стали более сложными, с переплетением большого числа факторов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Баррель скачет [Электронные данные] / Ольга Самофалова // Деловая газета «Взгляд»: офиц.сайт.- Электрон. дан.- М., 2005-2014.- URL:<http://vz.ru> (дата обращения: 28.10.2014).
2. Брагинский О.Б. Цены на нефть: история, прогноз, влияние на экономику // Российский химический журнал.-2010.- №6.- С.25-36.
3. Бушуев В.В. Цены на нефть: анализ, тенденции, прогноз // Бушуев В.В., Конопляник А.А.– М.: ИД «Энергия»,.- 2013.- С.193-198.
4. Динамика цен на нефть [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт. – Электрон. дан. – М., 1999-2014. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.11.2014).
5. Докопались до нефти [Электронные данные] / Дмитрий Муравьев // Деловая газета «Взгляд»: офиц.сайт.- Электрон. дан.- М., 2005-2014.- URL:<http://vz.ru> (дата обращения: 28.10.2014).
6. Козырева С.М. Динамика и прогноз цен на нефть марки Urals // Актуальные вопросы экономических наук.- 2013.- С.181-186.
7. Кондратов Д.И. Актуальные проблемы мирового нефтяного рынка // Российский внешнеэкономический вестник.- 2014.- №5.- С.42-66.
8. Кондратов Д.И. Какие факторы воздействуют на динамику нефтяного рынка? // Вопросы статистики. – 2013.- №6.- С. 61-76.

9. Курс валют [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: офиц.сайт.- Электрон. дан.- М., 2000-2014.- URL.: <http://www.cbr.ru>(дата обращения: 09.11.2014).

10. Нефтяное пике [Электронный ресурс] // Ежедневная деловая газета: офиц.сайт.- Электрон. дан.- М., 1995-2013.- URL:<http://rbcdaily.ru/> (дата обращения: 31.10.2014).

11. Путин назвал причины падения цен на нефть [Электронные данные] / Юрий Смилюк // Интерфакс - независимое российское информационное агентство: офиц.сайт.- Электрон.дан.- М., 1991-2014.- URL.:<http://www.interfax.ru/> (дата обращения: 08.11.2014).

12. Падение цены на нефть: заговор или естественный рыночный процесс? [Электронный ресурс] // POLITRUSSIA общественно-политический интернет журнал: офиц.сайт.- Электрон. дан.- М.,2000-2014.- URL.: <http://politruussia.com/> (дата обращения: 28.10.2014).

13. Рейтинг стран по добыче нефти [Электронные данные] // Организации стран — экспортёров нефти: офиц.сайт.- Электрон. дан.- W.-2014.-[http://www.opec.org/opec\\_web/en/](http://www.opec.org/opec_web/en/) (дата обращения: 28.10.2014).

14. Толстоногов А.А. Оценка влияния динамики цен на нефть на экономику // ФГБОУ ВПО «Самарский государственный технический университет». - 2013.- №10.- С.170-175.

## **Роль СДР в мировой валютной системе**

*Спаскова Лидия Александровна*

Финансовый университет при Правительстве РФ Омский филиал  
[li150@mail.ru](mailto:li150@mail.ru)

В настоящее время функционирующая Ямайская мировая валютная система периодически испытывает кризисные потрясения. Ведутся поиски путей ее совершенствования в целях решения основных валютных проблем. Экономисты считают, что система мировых резервных валют нуждается в корректировке. И сейчас вопрос о создании новой наднациональной валюты является актуальным. Об этом говорят применительно к трансформации так называемых СДР.

СДР – это специальные права заимствования (от англ. SpecialDrawingRights), особое платежное средство, представляющее собой международный резервный актив, который создан МВФ в дополнение к официальной резервами стран-членов. Его стоимость определяется на основе корзины из четырех основных мировых валют, и СДР могут быть обменены на свободно используемые валюты. СДР не является ни валютой, ни долговым обязательством, имеет безналичную форму в виде записей на банковских счетах и обращается только внутри МВФ [2].

Специальные права заимствования были созданы МВФ в 1969 году для поддержки системы фиксированного валютного курса Бреттон-Вудской валютной системы с целью преодоления, так называемого парадокса Триффина. Суть его состоит в том, что для обеспечения централь-

ных банков разных стран нужным количеством долларов для формирования национальных валютных резервов, необходимо, чтобы в США постоянно наблюдался дефицит платёжного баланса. Но дефицит платёжного баланса подрывает доверие к доллару и снижает его ценность в качестве резервного актива. Для преодоления этого противоречия и вывода резервной валюты за национальные рамки в 1969 году Международный валютный фонд начал эмитировать искусственное платёжное средство.

Однако всего лишь несколько лет спустя, Бреттон-Вудская система рухнула, и основные валюты перешли к режиму плавающего валютного курса. Кроме того, рост международных рынков капитала облегчил заимствования платежеспособных правительств. Совокупность этих событий уменьшило потребность в СДР. Но именно 182,6 миллиарда СДР сыграли решающую роль в обеспечении ликвидности стран-членов МВФ во время кризисного 2009 года.

Каждая страна, включая СДР в состав своих официальных резервов, может использовать их по трем основным направлениям.

Во-первых, для получения конвертируемой валюты, необходимой для урегулирования пассива платёжного баланса. Для того чтобы приобрести нужную валюту, страна с пассивным платёжным балансом, по указанию МВФ, переводит определенную сумму СДР со своего счета в Фонде на счет в СДР другой страны в обмен на валюту. МВФ предварительно определяет страны-доноры, которые должны принять СДР. Ими являются страны с активным платёжным балансом. Если Фонд не назначает кредитора, то валюта может быть получена по договоренности между странами — членами Фонда. Раньше эти переводные операции имели ограничения, но потом их отменили. Первоначально, в 1969 и до 1981 СДР должны были восстанавливаться (выплачиваться), если они использовались более чем на 70% за 5 лет. Другими словами, обязательное восстановление было ограничено 30 % полного отпуска СДР в случае если они были полностью использованы. Достаточно было поддерживать уровень в 70% чтобы не прибегать к выплате. Это обязательное восстановление (выплата) было отменено в 1981 г., СДР больше не выплачиваются, это соответствует природе СДР, как она была задумана - не средство кредитования, а новое средство международных платежей, а главное, также новое международное средство накопления. Таким образом, СДР отличаются от обычных форм международного кредита, тем, что страна, использующая выделенные ей средства, не обязана их погашать. Их погашение, «восстановление» на счете СДР, не оговоренное сроками, может быть осуществлено страной по мере улучшения ее валютно-финансового положения.

Второе направление использования СДР представляет собой операции с МВФ: выплата комиссионных, погашение в СДР полученных ранее в иностранных валютах кредитов в Фонде, выкуп у него собственной валюты.

СДР могут быть использованы и для определенных операций по двустороннему соглашению с другой страной — членом МВФ, например для выкупа собственной национальной валюты на СДР. Указанные операции проводили США, выкупавшие доллары у центральных банков западноевропейских стран.

Стоимость СДР была первоначально определена в качестве эквивалента 0,888671 грамма чистого золота, которая в то время была также равна одному доллару США. После распада Бреттон-Вудской системы в 1973 году, расчет курса СДР стал базироваться на корзине валют. В 1974 году корзина состояла из 16 валют стран, которые имели наибольшие доли в международной торговле. Доля каждой валюты была приблизительно равна доле страны в международной торговле, состав корзины был следующий: 1/3 - доллар США, 12,5 % - немецкая марка, 7,5 % - французский франк, 7,5 % - японская иена, 6 % - канадский доллар, 6 % - лира и т. д. Но из-за сложности этого определения МВФ сократил количество валют в корзине. На 1 января 1981 г. количество валют в корзине было доведено до 5 валют. В 1981 доллар входил в СДР с коэффициентом 42 %, немецкая марка - 19 %, французский франк, иена и фунт - по 13 %. С того времени процентные соотношения изменялись, т.к. фиксируются не процентные соотношения, а сумма каждой валюты в корзине; таким образом, процентное соотношение изменяется с изменением курсов валют.

Сегодня корзина СДР состоит из евро, японской иены, фунта стерлингов и доллара США. Курс основных мировых валют к СДР представлен в таблице 1 [4].

Таблица 1

**Курс основных мировых валют к СДР  
(в скобках их вес в корзине СДР в процентах, округлённо)**

Период	Доллар	Евро	Йена	Фунт стерлингов
1999-2000 гг.	0,5820 (39%)	0,3519 (32%)	27,2 (18%)	0,1050 (11%)
2001-2005 гг.	0,5770 (44%)	0,4260 (31%)	21,0 (14%)	0,0984 (11%)
2006-2010 гг.	0,6320 (44%)	0,4100 (34%)	18,4 (11%)	0,0903 (11%)
2011-2015 гг.	0,6600 (41,9%)	0,4230 (37,4%)	12,1 (9,4%)	0,1110 (11,3%)

Состав корзины пересматривается каждые пять лет Исполнительным советом МВФ, или раньше, если это необходимо. В ноябре 2010 года валют в корзине СДР был пересмотрен на основе стоимости экспорта товаров и услуг и суммы резервов, номинированных в соответствующих валютах. Эти изменения вступили в силу 1 января 2011 года. В октябре 2011 года Исполнительный совет МВФ обсудил возможные варианты расширения валютной корзины СДР. Большинство высказало мнение, что нынешние критерии отбора валют в корзину СДР оптимальны. Следующее заседание будет проходить в 2015 году.

Стоимость СДР в пересчете на доллары США определяется ежедневно и размещается на веб-сайте МВФ. Методика исчисления курса СДР к доллару включает 3 элемента:

1. Валютный компонент, устанавливаемый на 5 лет и рассчитываемый как произведение удельного веса валюты на ее средний рыночный курс к доллару на последние 3 месяца с корректировкой на предыдущий курс СДР,

2. Рыночные курсы валют к доллару на основе ежедневной информации Банка Англии о средних рыночных курсах на середину дня для МВФ в целях расчета курса СДР,

3. Долларовый компонент валютных компонентов, рассчитанный как сумма произведений предыдущих двух показателей.

Процентная ставка СДР обеспечивает основу для расчета процентов, взимаемых с членов на регулярные (неконцессионные) кредиты МВФ. Она определяется еженедельно и базируется на средневзвешенной величине процентных ставок на краткосрочные займы на денежных рынках валютной корзины СДР.

На основании Соглашения МВФ фонд может выделить СДР странам-членам пропорционально их квотам в организации. Расчет этой квоты основывается на валовом национальном продукте государства. При этом члены МВФ обязуются поддерживать свои СДР всеми доходами и возможностями заимствования правительства, а также принимать их в обмен на золото или конвертируемые валюты.

Эмиссия СДР должна быть основана на долгосрочной глобальной потребности в пополнении существующих резервных активов. В 1969 году было принято решение о выпуске СДР на общую сумму 9,3 млрд. Эмиссия происходила в три этапа (3,3 млрд. в 1970 г. и по 3 млрд. в 1971 г. и 1972 г. соответственно). Второй выпуск СДР составил 12,1 млрд. которые были выпущены в 1979-81 гг. Совокупный объем СДР составил 21,4 млрд. В 1984 г. развивающиеся страны попросили провести еще одну

эмиссию СДР, но им было отказано, т.к. считалось, что сумма международной денежной массы была достаточной.

Для смягчения последствий финансового кризиса МВФ 28 августа 2009 года выпустил СДР на общую сумму 161,2 миллиарда.

Кроме того, 10 августа 2009 в силу вступила четвертая поправка к статьям Соглашения и предусмотрела специальное одноразовое распределение СДР в размере 21.5 миллиарда. Суть данной поправки состояла в том, чтобы позволить всем членам МВФ участвовать в системе СДР на равноправной основе и исправить тот факт, что страны, которые присоединились к МВФ после 1981 — а это более одной пятой текущего членства МВФ — никогда не получали СДР до 2009 года.

Доля СДР в Российских золотовалютных резервах составляет 2%. Размер СДР в составе золотовалютных резервов РФ на 01.10.2014 составил 8 438 млн. долл. США [3].

Таким образом, в качестве международного платежного средства СДР используются в ограниченном круге межгосударственных операций. Не достигнута главная цель СДР: они направляются на приобретение конвертируемой валюты не столько в целях покрытия дефицита платежного баланса (около 24% их общего объема), сколько для погашения задолженности стран по кредитам МВФ. Значительные суммы СДР возвращаются в Фонд (путем оплаты полученной иностранной валюты и выкупа национальной валюты) и интенсивно накапливаются на его счетах, преимущественно в пользу промышленно развитых стран с активным платежным балансом. Объем операций в СДР незначителен.

Кроме того, о необходимости искать замену доллару в мире говорят все чаще и на разных уровнях. При этом идею выдвигания СДР в качестве новой международной денежной единицы уже высказало большое количество всемирно известных ученых и финансистов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Журнал Финансовый менеджмент №6 2001 г. [Электронный ресурс]: - Режим доступа. - URL: <http://www.finman.ru/articles/2001/6/573.html> (дата обращения 28.10.2014)
2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / под. ред. Л. Н. Кравиной. — М.: Финансы и статистика, 2005. с. 82
3. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Режим доступа. – URL: [http://www.cbr.ru/hd\\_base/default.aspx?Prtid=mrf\\_m](http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?Prtid=mrf_m) (дата обращения 28.10.2014)
4. Internationalmonetaryfund [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.imf.org/external/np/fin/data/rms\\_sdrv.aspx](http://www.imf.org/external/np/fin/data/rms_sdrv.aspx) (дата обращения 29.30.2014)

## Решоринг как инструмент промышленной политики развитых стран

*Судденок Евгений Петрович*  
Национальный исследовательский  
Томский Государственный университет  
Suddenok.e@mail.ru

Одной из основных статей затрат на большинстве производств до последнего времени являлись затраты на оплату труда, что, в свою очередь, являлось основной причиной использования дешевой рабочей силы. Именно этим можно объяснить востребованность рынка рабочей силы Китая и юго-восточной Азии. Однако с развитием механизации и компьютеризации производств доля издержек значительно сократилась и в некоторых отраслях занимает от 1 до 5%. К тому же исследователи предсказывают спад избыточной рабочей силы в ближайшее десятилетие: по расчетам МВФ, к 2020 году только в Китае ожидается резкий спад со 151 млн. чел. до 33 млн. чел.[3] Ежегодный рост заработной платы в стране порядка 10-18% (рис 1.) на протяжении последних двух десятилетий привел к тому, что цена производства единицы товара в США всего лишь на 10% дороже. [1] Поэтому на данном этапе для развитых стран встает вопрос о возвращении производств. При этом исследователи BostonConsultingGroup утверждают: решоринг становится глобальной тенденцией.

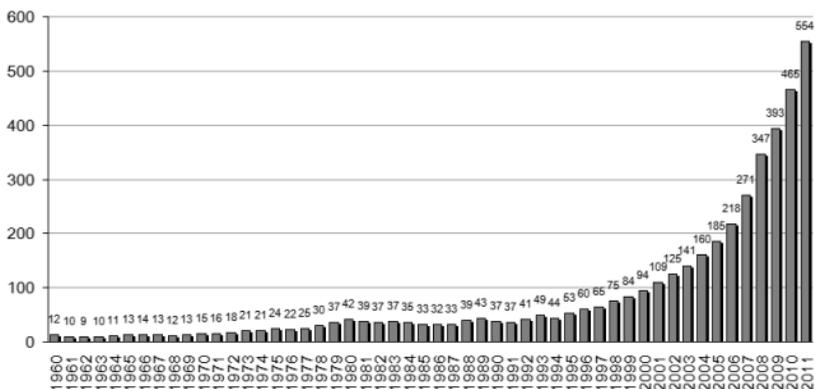


Рис. 1. Средняя месячная зарплата в КНР, долл./мес.

В 2012 году, по исследованиям BCG, 37% американских компаний с объемом продаж от 1 до 10 млрд. долл. планировали перевод производственных мощностей в США. Для компаний с объемом продаж более 10 млрд. долл. этот показатель составил 48%. [4] Проведенное исследование через год показало, что процент компаний увеличился до 54% и 50% соответственно. [7,8] Стоит отметить, что ускорение процесса рещоринга в развитых странах сопряжено не только с затратами на оплату труда. По исследованию, проведенному SanminaCorp., определяющими факторами принятия решений по рещорингу являются такие, как качество продукции, защита интеллектуальной собственности, трудности логистики и операционные риски, необходимость капитальных вложений, время выхода на рынок и т.д.[4]

Наращивание темпов подобной практики негативно скажется на экономике стран, которые принято относить к трудоизбыточным. Высвобождение промышленных мощностей и критическое замедление роста занятости (менее чем до 1%) неизбежно приведет к падению доходов населения по отношению к ВВП. В 2009 году в Китае это соотношение уже снизилось до 60%, когда в США на протяжении нескольких десятилетий стабильно остается на уровне приблизительно 80% от ВВП. [5] Подобная экономическая политика стран Азии усилила тенденцию домашних хозяйств к экономии и подавлению, таким образом, роста потребления.

Возращение производств будет способствовать не только замедлению экономики стран юго-восточной Азии, но и увеличению темпов развития развитых стран. В этой связи исследователи выделяют несколько основных макроэкономических тенденций, которые будут наблюдаться в ближайшем будущем.

- Ускорение темпов роста экономики развитых стран за счет роста промышленного производства. Проведенный анализ в период с 2005 по 2010 гг. ВВП 19 стран компанией Deloitte в 2013 году доказал прямую зависимость между темпами роста промышленного производства и темпами роста ВВП. Основываясь на подобных исследованиях, за счет возвращения производства Великобританскими компаниями страна ожидает ежегодное увеличение объемов производства на 6-12 млрд. фунтов стерлингов, что соответствует 0,4-0,8% ВВП и создание от 100 до 200 тысяч рабочих мест в разных сферах производства до 2020 года.[2] А в выпущенном Еврокомиссией пресс-релизе «Communication For a European industrial renaissance» указывается, что к этому же периоду в Евросоюзе намерены увеличить долю промышленности в ВВП с 15 до 20%.

- Значительное влияние на уровень безработицы. Решоринг позволит решить проблему выхода за рамки нормального уровня безработицы в посткризисные годы в развитых странах несколькими путями: во-первых, в странах резко поднимется спрос на труд в промышленном секторе экономики, а, во-вторых, в странах будет ожидатьсся бум рынка услуг, т.к. создание одного рабочего места в промышленности влечет за собой, по разным оценкам, создание от 3 до 5 рабочих мест в данной сфере. В США с 2010 года количество занятых на предприятиях промышленности уже увеличилось на 600 000 человек, а к концу десятилетия американские исследователи предсказывают появление еще 5 миллионов рабочих мест в промышленности.

- Помощь в развитии социальной инфраструктуры регионов. Создание новых рабочих мест и возвращение производств в отечественную юрисдикцию повлечет за собой увеличение налоговых поступлений в бюджет, что, по мнению экспертов, скажется на поддержке региональной инфраструктуры в местах расположения перенесенных промышленных объектов. [6] Например, в США за счет увеличения налоговых средств как следствия решоринга государство планирует улучшение финансирования государственных систем начального образования, пожарных служб и полиции.

- Уменьшение времени внедрения результатов научных исследований. Возвращение производств из трудо- в капиталоизбыточные страны позволит более тесно сотрудничать исследователям и товаропроизводителям. Так как большинство научных исследований проводится именно в капиталоизбыточных странах, иметь рядом производственные мощности будет более выгодно с точки зрения времени внедрения ноу-хау. Ярким примером развития подобной системы взаимодействий научных учреждений и производств на национальном уровне остается Германия – одна из самых развитых и самодостаточных экономик на современном этапе. Во Франции, в свою очередь, был создан банк государственных инвестиций, задачей которого является инвестиции во внедрение инновационных разработок в национальное производство по 34 приоритетным направлениям от робототехники и биотехнологий до 3D-печати и беспилотных автомобилей.

Однако стоит заметить, что далеко не все сферы производств будут подвержены переносу в ближайшее время: как ожидается, решоринг в скором времени затронет только высокотехнологичные и сложные типы производств. [6] Факторами переноса производств, по мнению американских исследователей, также будут служить их энергозависимость, трудоемкость и глобальный спрос на товар. В докладе BCG выделено 7 основ-

ных отраслей, которые первыми будут подвержены данной тенденции: в список попали производство электроники (самая крупная статья, в которую входят мобильные телефоны, телевизоры и т.п.), транспортных средств, машинного оборудования, металлических изделий, электроприборов (в том числе бытовой техники), изделий из пластика и мебели.

В связи с новыми тенденциями в мировой экономике российские производители так же стали заявлять о возвращении промышленных объектов на российский рынок. На вопросы рещоринга также обратили внимание и на правительственном уровне: вопросы, связанные с коренными изменениями в промышленности затрагивали премьер-министр Д. А. Медведев и министр промышленности и торговли Д. В. Мантуров. Так же активно идет рассмотрение и обсуждение нового закона «О промышленной политике в Российской Федерации», однако, по мнению экспертов, данный документ несовершенен и требует доработки.

Таким образом, не смотря на то, что проблема рещоринга сегодня находится на ранних стадиях разработки, возвращение производств становится глобальной тенденцией в экономике развитых стран и может существенно повлиять на ее развитие. Для стран с исторически дешевой рабочей силой, в свою очередь, рещоринг должен стать сигналом для проведения реформ в промышленности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Reshoring manufacturing: Coming home | The Economist [Электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://www.economist.com/news/special-report/21569570-growing-number-american-companies-are-moving-their-manufacturing-back-united>
2. Reshoring - a new direction for UK economy [Электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://www.pwc.co.uk/the-economy/publications/uk-economic-outlook/reshoring-a-new-direction-for-the-uk-economy-ukeo-march14.jhtml>
3. Митали Дас, Папа Н'Диайе. Конец дешевой рабочей силе // Финансы и развитие. – 2013. - № 2. – стр. 34- 37.
4. Если Россия не проведет масштабной реиндустриализации, она может выпасть из истории [Электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://expert.ru/expert/2014/14/slushaj-zavodskoj-gudok/>
5. China's Vicious Growth Circle by Keyu Jin - Project Syndicate [Электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://www.project-syndicate.org/commentary/china-economic-restructuring-growth-model-by-keyu-jin-2014-10>
6. The coming renaissance in U.S. manufacturing - The Washington Post [Электронный ресурс]. – Режим доступа. - [http://www.washingtonpost.com/opinions/the-coming-renaissance-in-us-manufacturing/2011/05/10/AFRI53jG\\_story.html](http://www.washingtonpost.com/opinions/the-coming-renaissance-in-us-manufacturing/2011/05/10/AFRI53jG_story.html)
7. BCG - Press Release - Majority of Large Manufacturers Are Now Planning or Considering 'Reshoring' from China to the U.S. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://www.bcg.com/media/pressreleasedetails.aspx?id=tcn:12-144944>
8. B. McMeekin, E. McMackin. Reshoring U.S. Manufacturing: A wave of the present. 2012.

## **China's role in the global market**

*Titova Anna Aleksandrovna*

Tomsk State University

Funny\_tiger\_94@mail.ru

China, the third country in the world in the territory, is located in the central and eastern Asia. From east to west the country stretches over 5700 km, from north to south – over 3650 km. The country borders on 16 countries and territories. China has a very large extent border with the CIS (1/3 of China's borders).

One of the most significant trends in the global economy during the last three decades is the rapid economic growth of China. By the beginning of the XXI century this country has managed to strengthen its position in the world economy and has had an increasingly significant impact on the nature and dynamics of the world economy as a whole. This suggests the idea of the Chinese economic miracle or phenomenon. Indeed, despite the efforts made by the majority of developing countries and countries with economies in transition, in actual practice, only China and other East Asian countries in the region achieved such economic growth, which allowed them to significantly reduce the gap with the leading countries of the world, while neither the countries of Latin America nor Middle Eastern countries or the former Soviet Union could manage to do that. It is sure to raise the question of the need for careful study of the Chinese experience.

Currently, China's economic development, preserving the official orientation of the socialisteconomic growth, is influenced by two factors: external and internal. On the one hand, the task of ensuring social and political stability in the populous country requires careful and balanced approach to the reform transformations (including the reform of the system of foreign economic relations), a great attention to the social costs, which predetermines the progressive nature of these transformations. On the other hand, the task of modernizing and improving the competitiveness of the national economy requires more active participation of the country in world economic relations. These circumstances explain the desire of China to join the WTO (which happened in 2001) and to participate in international division of labor as a full member of the global trading system. Overall, however, precisely because of the nature of evolutionary transformation of reforms, including the reform of the foreign economic complex, China has managed not only to avoid a dramatic transformational recession typical to other transition countries, but also to ensure high dynamics of development and steady improvement in quality of life.

An important feature of China's foreign economic policy pursued is to preserve, until recently, a high level of protection and problem solving rather than integration into the global market economy and reform of foreign economic relations, to more effective use of external factors, including foreign investment, in the country's economic development as a tool for relatively fast industrialization of the economy.

The success achieved by China over the past decade, we should not either downplay or exaggerate. It is necessary to recall the initial starting positions, with which China began to implement the policy reforms in the late 1970s. Originality and specificity of this step is that China as a country with a predominance of the rural poor, has experienced in the recent years excesses 'Great Leap Forward' and 'Cultural Revolution'.

In China, about 55 % of the territory is used for the agricultural sector. Here there are world's largest rice fields, as well as China grows many crops, potatoes, nuts, grapes, tea and cotton. The industrial sphere brings up to 50 % of GNP. China has ranked the first in the world in terms of vegetables export and fruit production. Recently, the country has significantly expanded the area for vegetable crops. In 1996, their total area was 11 million hectares. Then in 2014 it reached 21 million. The production volume of vegetables can not only meet the domestic demand, but also increase their exports. In 2014, 676 wholesale markets of agricultural products of large and medium-sized cities established a mechanism for monitoring the quality and safety of products.

The total area of orchards was increased from 9 million hectares in 1996 to 15 million hectares in 2014, during this period the volume of fruit yield was increased from 46.53 million tons to 95.99 million tons. Currently, the production of fruit in China accounts for 17% of the world total. In 2014, the total output of aqua production in autonomous region, Inner Mongolia (Northern China) reached 94 thousand tons, increased by 8%. Net per capita income of fishermen amounted to \$ 740 with an increase of 10%.

In 2014, China has started to develop fish farming with a wide range of aquatic products on the market, stable seafood prices and growing turnover. The gross output in this area in 2014 amounted to about 69.4 billion dollars. Such a high level of industrial development is due to the variety and large reserves of minerals. China is among the world's top three mining of tungsten, tin, copper, aluminum, lead, zinc and molybdenum. There are developed machine-building, chemical, mining, and construction industries. China also occupies a place of honor in food industry. Textile industry products are bought all over the world.

The main partners in the foreign economic policy are the U.S., Germany, Japan, and Russia. These countries deliver mainly products of the chemical industry and heavy engineering as well as transport.

At the moment there is still a significant gap and a backlog from the developed countries due to a number of indicators. The most common criteria characterizing the relative backwardness of the Chinese economy are as follows: a low level of per capita income, lack of capital and skilled labor needed for the development of modern production methods. Chinese industry is characterized by the transition from mechanized to partially automated production. One fifth of the population is still illiterate. The unemployment figures, according to the World Bank are over 120 million people. By the size of R & D spending, China falls behind the U.S. more than 10 times. Although China is today among the top five of the world on such parameter characterizing scientific and technical potential of the country, as the total number of professionals employed in R & D, but ranks only 21th in the world with such an important parameter as the research intensity of GDP (the ratio of R & D spending to GDP). Building an innovative economy is becoming a major priority of the PRC.

The main feature of the modern Chinese economy is its dependence on the external market. As for the volume of exports the PRC takes 1st place in the world. Export provides 80% of foreign exchange earnings of the state. About 20 million people are employed in the export sector. 20% of the gross output of industry and agriculture is exported to foreign markets. Nomenclature of exports has 50.000 items. China supports the economic and trade relations with 182 countries and regions of the world, out of 80 states signed intergovernmental trade agreements and protocols. The main trade partners of China are developed capitalist countries, especially Japan, the United States, Western European states, which account for 55% of foreign trade. The most competitive products are still shoes, clothes and toys, but today, to some large extent, exports of electronics, bicycles, motorcycles and motor vehicles, transport and construction engineering are seen to be growing. Since 2004, China has been in the lead worldwide in terms of exports of office and telecom equipment, since 2005 - in terms of high-tech exports as a whole.

But with all the pros and breakthroughs in the economy, the urgent issue has remained, namely, despite the high growth rate of GDP the qualitative content of this indicator is still at a low level. The tremendous amount of small enterprises operating throughout the country is technically poorly equipped and unable to produce competitive products. One of the most pressing problems is dissipation of accumulation and investment into millions of small and very small entities. Over one third of GDP growth accounts for township enterprises and handicraft which are actually manufactories producing low-tech products. The problem of centralization and concentration of capital in order to create large high-tech modern enterprises able to compete with leading interna-

tional TNC is acute for the Chinese economy in the present circumstances since China's entry to the WTO ten years ago.

## REFERENCES

1. China Business: Challenges in the 21st Century. Edited by Oliver H.M. Yau and Henry C. Steele.- Hong Kong, The Chinese University Press, 2011.-504p.
2. China Securities Regulatory Commission (CSRS) Annual Report2008.-Beijing, 2009.-128p.
3. Cnina's and India Roles in Global Trade and Finance. European Central Bank Occasional Paper Series.-2014.-January.-48p.
4. China Markets Yearbook 2012.-Beijing:Foreign Languages Press, 2012.-975p.
5. China Statistical Yearbook 2013.-Beijing: China Statistics Press2013.-1073p.
6. Financial Times [Электронный ресурс] : <http://www.ft.com/intl/global-economy/china>(дата обращения: 02.042014).
- 7.Forbes [Электронный ресурс]: <http://www.forbes.com/lists/>(дата обращения: 27.03.2014).
8. *Statistic Bureau of China Statistic Analysis, 2014, №2.*
9. The China Circle. Economic and Technology in the PRC, Taiwan, and Hong Kong./ Edited by Barry Naughton.- Brookings Institution Press, Washington, D.C., 2000.-316p.

## **Укрепление внешнеэкономических связей стран Восточной Азии как основа для развития валютно-финансовых отношений в регионе**

*Трифонов Илья Игоревич*

Байкальский государственный университет экономики и права  
[lucif9r@rambler.ru](mailto:lucif9r@rambler.ru)

Восточная Азия является одним из наиболее динамично развивающихся регионов мира. Об этом свидетельствуют лидирующие позиции стран региона по темпам прироста ВВП, объемам внешнеторгового оборота, динамике чистых прямых инвестиций, объемам золотовалютных резервов. В результате усиливается роль, которую играет Восточная Азия на мировой арене, в том числе в вопросах формирования архитектуры международных валютно-кредитных отношений и реформирования мировой валютной системы.

Отечественный экономист И.П. Фаминский полагает, что «с точки зрения будущего мировой валютно-финансовой системы серьезное значение имеет не только рост экономического потенциала стран Восточной Азии, но и расширение сотрудничества между ними» [2, с. 152]. Если раньше внешнеэкономические связи стран региона были в большей степени ори-

ентированы на развитые страны, то сейчас – на страны-соседи. В подтверждение этому можно привести следующие аргументы.

Во-первых, происходит постепенное увеличение масштабов и интенсивности внутрирегиональной торговли. Благодаря активности транснациональных компаний по переходу от горизонтальной к вертикальной форме производственной торговли, от внутриотраслевой к внутрифирменной торговле, улучшается структура внешнеторгового оборота. Компании Восточной Азии используют торговлю с ближайшими странами-соседями для повышения своей конкурентоспособности на мировом рынке. Развитие вертикальных торговых связей способствует повышению корреляции бизнес циклов и устранению ассиметричных шоков, что является важной предпосылкой формирования в регионе оптимальной валютной зоны.

В табл. 1 показаны объемы торговли различных регионов мира с азиатскими странами в 2008-2012 гг. Очевидно, что страны Восточной Азии являются важнейшим рынком сбыта для крупнейших азиатских компаний. Объемы внутрирегиональной торговли не только увеличиваются в абсолютных величинах (с 2181,4 млрд. долл. в 2008 г. до 3012 млрд. долл. в 2012 г.), растет также доля стран Азии в общем объеме азиатского внешнеторгового оборота – с 50,1% в 2008 г. до 53,4% в 2012 г. Увеличение доли азиатских стран происходит за счет сокращения доли стран Европы и Северной Америки.

Таблица 1

**Объемы торговли регионов мира с азиатскими странами**

Регион	Объем торговли с азиатскими странами									
	2008		2009		2010		2011		2012	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Северная Америка	775	17,8	627	17,5	801	17,1	906	16,4	975	17,3
Южная и Центральная Америка	127,3	2,9	95	2,7	148	3,2	189	3,4	196	3,5
Европа	801	18,4	641	17,9	808	17,2	922	16,7	855	15,2
Содружество Независимых Государств	108,4	2,5	57	1,6	85	1,8	110	2	121	2,1
Африка	121,3	2,8	102	2,8	128	2,7	152	2,8	177	3,1
Средний Восток	196,4	4,5	163	4,6	198	4,2	242	4,4	260	4,6
Азия	2181,4	50,1	1846	51,6	2464	52,6	2926	52,8	3012	53,4

Источник: составлено автором по [5, с. 21], [6, с. 25], [7, с. 22], [8, с. 10], [9, с. 9].

Таблица 2

**Доля различных валют в среднем ежедневном обороте валютного рынка стран Восточной Азии в 2013 г.,%**

Валюта	Китай	Тайвань	Гонконг	Индонезия	Япония	Республика Корея	Малайзия	Сингапур	Тайланд
Валюты стран Восточной Азии									
Китайский юань	75,7	9,9	18,0	0,0	0,2	0,4	1,3	6,2	1,2
Тайваньский доллар	0,0	42,9	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	0,0
Гонконгский доллар	3,8	1,3	18,2	4,1	0,4	0,6	0,7	2,6	0,6
Японская иена	7,4	14,8	18,4	31,6	75,5	5,5	4,1	25,4	11,4
Корейская вона	0,0	0,3	2,9	0,0	0,2	84,0	0,3	3,6	0,0
Сингапурский доллар	0,2	0,6	4,6	1,8	0,4	0,3	3,5	8,6	1,1
Всего	87,3	69,8	63,8	37,6	76,7	91,0	9,9	47,9	14,3
Валюты развитых стран									
Доллар США	93,7	90,0	96,1	76,8	79,4	98,2	87,9	91,5	93,9
Евро	12,8	15,2	13,9	11,9	19,6	6,9	6,1	20,1	6,6
Фунт стерлингов	1,6	3,2	6,1	3,6	6,2	1,0	3,5	7,5	1,8
Швейцарский франк	0,2	0,3	1,4	0,2	1,5	0,2	0,3	3,4	0,2
Австралийский доллар	3,1	14,6	8,8	6,0	9,3	1,2	4,5	12,0	1,3
Канадский доллар	1,1	1,8	2,3	0,2	1,6	0,7	0,3	2,5	0,2
Всего	112,4	125,2	128,6	98,7	117,6	108,3	102,5	137,1	103,9

Источник: составлено автором по [13, с. 42-45].

Во-вторых, в Восточной Азии довольно активно используются региональные валюты для осуществления сделок. В табл. 2 приведены доли различных валют в обороте валютного рынка азиатских стран. Одной из особенностей статистической методологии Банка международных расчетов является использование метода «двойного счета». Поскольку в каж-

дую транзакцию вовлечены 2 валюты, общая сумма процентных долей всех валют в валютных операциях конкретной страны составляет 200% вместо 100%. Анализируя данные табл. 2 с учетом этой особенности можно сделать следующие выводы.

В валютных операциях стран Восточной Азии по-прежнему высока доля валют развитых стран, прежде всего доллара США и евро, на которые приходится более половины всех осуществляемых операций. Тем не менее крупнейшие страны региона, такие как Республика Корея, Китай и Япония проводят более диверсифицированную валютную политику, используя в качестве одной из двух валют сделки национальную валюту и валюты стран-соседей по региону соответственно в 91%, 87,3% и 76,7% валютных операций. Доля региональных валют в валютных операциях Индонезии, Малайзии и Таиланда не так значительна, вероятно, в связи с отсутствием соответствующих статистических данных по индонезийской рупии, малайзискому ринггиту и тайскому багу. Можно с уверенностью предположить, что с учетом доли, занимаемой национальными валютами данных стран, общее значение показателя было бы намного выше. Валюты развивающихся стран Азии также являются более торгуемыми валютами в оффшорных внутрирегиональных центрах торговли по сравнению с валютами других развивающихся стран (см. табл. 3).

Таблица 3

**Средний ежедневный оборот валют развивающихся стран в оффшорах в 2013 г.**

Валюта	Оборот в оффшорах, млрд. долл.	Доля в общемировом обороте валюты, %	Доля внутрирегиональных центров торговли в общем объеме оборота, %
Китайский женьминьби	86,1	72	45,5
Гонконгский доллар	40,7	52,6	10,7
Сингапурский доллар	48,8	65,4	12,6
Корейская вона	27,4	42,7	21,2
Мексиканский песо	109,6	81	0,4
Бразильский реал	47,1	79,6	0,2
Российский рубль	44	51,6	0,6
Турецкая лира	58,1	82,6	0,1
Польский злотый	33,3	89	0,7

Источник: [4, с. 63].

Табл. 3 показывает, что 45,5% ежедневного оборота китайского женьминьби в оффшорах приходится на внутрирегиональные центры торговли, преимущественно на такие известные валютные центры как Сингапур и Гонконг. С учетом того что оборот в оффшорах составляет 72% от общего мирового оборота китайского женьминьби, можно сделать вывод о высокой значимости валютного рынка Восточной Азии для укрепления позиций юаня на мировой арене. Доля внутрирегиональных центров торговли в общем объеме оборота валют других стран Восточной Азии также довольно высока, особенно по сравнению с валютами развивающихся стран других регионов, в том числе и России, для которых значимость внутрирегиональных центров торговли валютами не сопоставима. Значение показателя для валют стран Латинской Америки и стран Центральной и Восточной Европы в оффшорах близко к нулю. Скорее всего, это связано с отсутствием крупных оффшорных центров в данных регионах. Поэтому для валют данных стран более важными являются оффшорные центры, расположенные в других регионах.

Еще одной важной предпосылкой развития валютных отношений в регионе выступает миграция населения с целью заработка, прежде всего из Китая, и вызванная этим необходимость конвертации заработанной иностранной валюты в национальную для мигранта. В табл. 4 приведены сведения о численности и доле иностранного населения в странах Восточной Азии.

Таблица 4

**Численность и доля иностранного населения в странах Восточной Азии**

Страна	Численность иностранного населения, тыс. чел.				Доля иностранного населения в общей численности населения, %			
	1990	2000	2005	2010	1990	2000	2005	2010
Китай	376	508	590	686	0,03	0,04	0,05	0,05
Гонконг	2218	2669	2721	2742	38,29	39,35	39,96	38,87
Макао	200	240	278	300	55,73	55,65	57,76	55,13
Япония	1076	1687	1999	2176	0,88	1,34	1,58	1,72
Республика Корея	572	568	551	535	1,33	1,24	1,17	1,11
Бруней	73	104	124	148	29,03	31,84	34,2	37,13
Камбоджа	38	237	304	336	0,1	1,9	2,27	2,38
Индонезия	466	292	136	123	0,25	0,14	0,06	0,05
Малайзия	1014	1554	2029	2358	5,57	6,64	7,77	8,3
Сингапур	727	1352	1494	1967	24,11	34,49	35,02	38,67
Тайланд	387	792	982	1157	0,68	1,25	1,47	1,67

Источник: [10, с. 155].

Согласно данным табл. 4 доля иностранных иммигрантов в общей численности населения большей части стран региона стабильно увеличивается. Особенно заметно увеличение иностранной популяции в наиболее развитых странах – Сингапуре, Японии, Тайланде, Китае.

Одной из причин миграции населения внутри региона помимо заработка является утечка умов. Согласно данным Всемирной Организации Интеллектуальной собственности большое количество изобретателей в 2006 - 2010 гг. мигрировало из Восточной Азии в другие страны с целью коммерциализации своих изобретений. Наибольшее количество изобретателей мигрирует из Китая и Индии, при этом наиболее популярными странами после США среди китайских изобретателей являются Япония и Сингапур – страны-соседи по региону [14, с. 32].

В Восточной Азии также эффективно развиваются совместные программы обмена студентами. В 2011 г. 66% всех иностранных студентов, обучающихся в Республике Корея, были китайской национальности, и в то же время в Китае обучалось 22% от всех корейских студентов, обучающихся за рубежом [11]. Совместные инвестиции в развитие человеческого ресурса без сомнений станут одной из основ для расширения экономического партнерства между странами региона.

Немаловажным фактором развития экономических связей в регионе является тенденция к азиатской солидарности, поиску общеазиатских ценностей. Крепнет осознание единства собственных судеб, необходимости координации экономической и финансовой политики, создания общих резервных фондов, ликвидации преград на путях взаимной торговли и движения капиталов и т.д. Объединенные общим чувством гордости за свою страну, за азиатский народ страны Восточной Азии могут добиться на пути интеграции и социально-экономического развития значительных успехов.

Наконец, в Восточной Азии хорошо развито инвестиционное сотрудничество. Как показывает табл. 5, страны региона являются основными инвесторами в соседние страны. Наиболее тесно от прямых иностранных инвестиций из соседних стран в регионе зависит Китай (доля крупнейших стран Восточной Азии в общем объеме прямых иностранных инвестиций в Китай составляет 58,4%, в т.ч. Гонконга – 44,9%), за ним следуют Тайланд (55,8%, в т.ч. Японии – 31,4%), Филиппины (47,2%, в т.ч. Японии – 28%) и Индонезия (43,4%, в т.ч. Сингапура – 23,6%).

Тенденция к углублению инвестиционного сотрудничества подтверждается и более свежими статистическими данными. Так, согласно информации Японской Внешнеторговой Организации (Japan External Trade

Organization, Jetro) за первое полугодие 2013 г. японские инвестиции в Азию выросли на 22 процента [3].

Таблица 5

**Доля крупнейших стран Восточной Азии в общем объеме прямых иностранных инвестиций в страны Восточной Азии в 2011 году**

Страна-реципиент инвестиций	Общий объем ПИИ, млн долл.	Доля в общем объеме прямых иностранных инвестиций в страны Восточной Азии, %									
		Китай	Гонконг	Япония	Республика Корея	Индонезия	Малайзия	Сингапур	Тайланд	Филиппины	Всего
Китай	1906908	х	44,9	6,4	2,5	0	0,3	4	0,2	0,1	58,4
Гонконг	1027047	37,6	х	2,3	0,2	0	0	2,3	0	0	42,4
Япония	225787	0,2	2	х	1	0	0,2	7,1	0	0	10,5
Республика Корея	133665	1,1	2,5	25,5	х	0	1,1	3,1	0	0	33,3
Индонезия	185804	2,8	0,5	7	0,8	х	5,5	26,7	0,1	0	43,4
Малайзия	114555	0,3	3,1	12,9	2,3	0	х	18,3	0	0	36,9
Сингапур	617922	4,1	3,2	7,6	0,9	1,7	5,1	х	0,6	0,4	23,6
Тайланд	146120	0,8	4,9	31,4	1	0	2	15,6	х	0,1	55,8
Филиппины	31131	0	5,9	28	2	0,2	1,1	9,5	0,5	х	47,2

Источник: составлено автором по [12].

Отечественный ученый В.Е. Рыбалкин считает, что интеграционные процессы в Восточной Азии будут развиваться в основном именно благодаря иностранным инвестициям [1, с. 338]. Менее развитые, но при этом обладающие сырьевыми и трудовыми ресурсами страны (такие как Китай) при подпитке извне будут демонстрировать высокие темпы экономического роста, что мы, в принципе, уже наблюдаем сейчас. Вместе с тем страны Восточной Азии пока еще отстают от общепризнанных лидеров мировой экономики. Их роль несравнима с ролью, которую играют США и страны Европы на мировой арене. Одной из основных причин данного явления, является то, что азиатские страны выбрали экстенсив-

ный путь развития. Для их экономических моделей характерны постоянное количественное увеличение объемов производства и экспорта, использование дешевой низкоквалифицированной рабочей силы, экономия на качестве сырья, пренебрежительное отношение к экологии и др. Многие страны региона, за исключением наиболее развитых, испытывают острую нехватку инноваций во всех сферах, в том числе и в сфере управления.

Такой экстенсивный рост ограничен во времени, к тому же в настоящее время страны Восточной Азии значительно исчерпали те источники развития, которые позволили им совершить быстрый экономический скачок в прошлом. Поэтому впоследствии страны будут искать иные источники развития, самым очевидным из которых является усиление процессов международной экономической, финансовой и валютной интеграции. Тем более что укрепление внешнеэкономических связей стран региона происходит быстрыми темпами.

В связи с этим использование новых стимулов роста, таких как минимизация валютных рисков для компаний-экспортеров и получение внешнеэкономических преимуществ за счет популяризации региональных валют и развития региональных валютно-финансовых отношений представляются одним из наиболее перспективных направлений экономического развития стран Восточной Азии.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Международные экономические отношения: учебник / В.Е. Рыбалкин [и др.]; под ред. В.Е. Рыбалкина. 6-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 591 с.
2. Фаминский И.П. Глобализация – новое качество мировой экономики: учеб. пособие / И.П. Фаминский. М. : Магистр, 2009. 397 с.
3. Арнольд В., Срининг О. «Абэномика» ускорила корпоративные инвестиции, но не в Японии [Электронный ресурс] // Reuters Россия и страны СНГ. 2013. URL: <http://ru.reuters.com/article/businessNews/idRUMSE98P01220130926> (дата обращения: 4.11.2014).
4. BIS Quarterly Review. December 2013. International banking and financial market developments / Bank for International Settlements, 2013. 82 p. URL: [http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt1312.pdf](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1312.pdf).
5. International Trade Statistics 2013 / World Trade Organisation. 2013. 208 p. URL: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_toc_e.htm).
6. International Trade Statistics 2012 / World Trade Organisation. 2012. 269 p. URL: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2012\\_e/its12\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_toc_e.htm).
7. International Trade Statistics 2011 / World Trade Organisation. 2011. 267 p. URL: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2011\\_e/its11\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its11_toc_e.htm).
8. International Trade Statistics 2010 / World Trade Organisation. 2010. 250 p. URL: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2010\\_e/its10\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2010_e/its10_toc_e.htm).

9. International Trade Statistics 2009 / World Trade Organisation. 2009. 243 p. URL: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2009\\_e/its09\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_toc_e.htm).

10. Statistical Yearbook for Asia and Pacific 2011 / United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. 2011. 286 p. URL: <http://www.unescap.org/stat/data/syb2011/escap-syb2011.pdf>.

11. Sung B.-J. Korean Economic Trend and Economic Partnership between Korea and China / University of Washington, 2012. URL: [http://faculty.washington.edu/karyiu/confer/sea12/papers/Song\\_ByungJun.pdf](http://faculty.washington.edu/karyiu/confer/sea12/papers/Song_ByungJun.pdf).

12. Individual Economy Data and Metadata Tables / International Monetary Fund. URL: <http://cdsis.imf.org>.

13. Triennial Central Bank Survey. Global foreign exchange market turnover in 2013 / Bank for International Settlements, 2013. 74 p. URL: <https://www.bis.org/publ/rpfxfl3fxt.pdf>.

14. World Intellectual Property Indicators 2013 / World Intellectual Property Organisation, 2013. 214 p. URL: <http://www.wipo.int/ipstats/en/wipi>.

## **Экспортное финансирование в мировой практике: формы, их преимущества и недостатки**

*Шалдаева Лариса Ивановна*

УО Белорусская государственная сельскохозяйственная академия  
[lshaldaeva@mail.ru](mailto:lshaldaeva@mail.ru)

Экспортное финансирование - это отдельное направление в индустрии международных финансовых услуг. Данный вид финансирования сильно отличается, к примеру, от стандартного кредитования бизнеса, ипотечно-го кредитования частных клиентов или страхования. Товар отправляется за рубеж, и этот факт увеличивает сроки его оплаты. Дополнительное время и трудозатраты требуются, чтобы удостовериться в том, что покупатели надежны и кредитоспособны. Поэтому чтобы сделка была прибыльной, необходимо тщательное финансовое управление. Понимание экспортерами и импортерами особенностей различных возможностей финансирования своих торговых операций позволяет им минимизировать свои риски и увеличивать объемы и прибыль от совершаемых операций. Особенности торговли таковы, что продавцы предпочитают получить прибыль как можно быстрее, в то время как покупатели обычно предпочитают задерживать оплату, по крайней мере, пока они не получили товар. Это верно как для внутренних, так и для мировых рынков. Ускорение темпов глобализации создало интенсивную конкуренцию за внешние рынки. Импортеры и экспортеры ищут любое конкурентное преимущество, которое помогло бы им увеличить свои продажи и объемы своих

сделок. В этой связи гибкие условия оплаты и возможность обеспечения финансирования стали фундаментальной частью любого пакета продаж.

Экспортное финансирование относится к специфической форме финансирования, которое может осуществляться частными фирмами, банками, а также государственными финансовыми структурами для иностранных предприятий или стран с целью оплатить товары, приобретенные в стране или фирме-кредиторе. Экспортные кредиты (финансирование), рассматриваемые в методической литературе, могут быть коммерческими, банковскими и государственными. Коммерческие экспортные кредиты предоставляют предприятия-экспортеры предприятиям-импортерам. Банковские экспортные кредиты предоставляются банками иностранным потребителям. Государственные экспортные кредиты выдаются нерезидентам на покупку установленных товаров.

По срокам предоставления экспортное финансирование подразделяют на следующие виды: краткосрочное, выдается на период 1 год и менее и применяется в целях кредитования экспорта потребительских товаров, а также сырья; среднесрочное, с интервалом действия 1-5 лет, используется для кредитования экспорта машин или оборудования; долгосрочное, с длительностью более 5 лет, используется в целях кредитования экспорта инвестиционных товаров и объемных проектов.

Рассмотрим более подробно формы экспортного финансирования. **Субсидированное финансирование банками национальных экспортеров в рамках государственных программ финансовой поддержки экспортеров.** Данная форма экспортного финансирования, реализуемая в рамках государственных программ финансовой поддержки экспортеров, является одним из основных способов государственной поддержки национальных экспортеров. При наличии в государственной финансовой системе подобных программ экспортоориентированные предприятия страны получают возможность профинансировать свою текущую деятельность, получить финансовые средства на приобретение основных фондов для производства экспортоориентированной продукции на льготных условиях. Процентная ставка по предоставленному коммерческим банком кредиту будет компенсироваться из бюджетных средств.

**Государственная финансовая поддержка иностранных импортеров при условии закупки товаров у фирм страны, предоставляющей данную поддержку.** Государственные кредиты иностранным импортерам выдаются при условии обязательной закупки товаров только в фирмах той страны, которая предоставляет данный кредит. Как было сказано ранее, государственные экспортные кредиты выдаются под покупку

установленных товаров, например, продовольствия, при этом государство гарантирует от кредитных и валютных рисков.

Финансирование с участием национального экспортного кредитного агентства (ЭКА). **Экспортные кредитные агентства в большинстве случаев являются государственными и в основном нацелены на содействие занятости и экономическому росту своих стран посредством поддержки развития экспорта товаров и услуг. Они страхуют займы или предоставляют прямые кредиты импортерам, страхуя коммерческие и политические риски. Многие экспортные агентства работают на основе фиксированных процентных ставок и обеспечивают поддержание процентных ставок на определенном уровне.**

С участием ЭКА - членов Бернского союза за последние 5 лет было профинансировано в среднем 9,5% от общего объема мирового экспорта. Их участие дает дополнительные преимущества путем предоставления более длительных сроков финансирования, использования практики взимания вознаграждения на базе «все включено» и имеет некоторые скрытые преимущества, понятные лишь посвященным, такие как увеличение ликвидности, привлечение фондирования под фиксированные проценты, установление или улучшение международных банковских отношений.

Реализация проекта с участием ЭКА имеет следующие преимущества.

*Продленный срок.* По сравнению с рынком банковского кредитования ЭКА могут предоставлять кредиты на более длительный срок, например, от начала до полного завершения производства или окончательной поставки плюс еще несколько лет (в отдельных случаях - до 14 лет).

*Конкурентная стоимость финансирования.* *Доступность* кредитов с привлечением ЭКА на международном банковском рынке может значительно снизить стоимость финансирования по сравнению с классическим банковским кредитованием. Маржа и прямые затраты обычно низкие, а расходы на гарантию и страховые премии могут быть дополнительно профинансированы.

*Диверсификация источника финансирования.* Заемщики могут диверсифицировать источник привлечения финансирования и воспользоваться дополнительным источником долгосрочного финансирования. Это не только освобождает кредитные линии, предоставленные местными банками, но и обеспечивает гибкость в управлении будущими потребностями в финансировании.

*Ликвидность.* Результатом участия ЭКА в финансировании часто является высвобождение ликвидности.

*Финансирование под фиксированную ставку.* Заемщики могут снизить риск изменения процентной ставки и обеспечить невысокую стоимость

заемных средств без дополнительных расходов на опционы СВОП по процентным ставкам с помощью предлагаемой экспортными страховыми агентствами ставки CIRR (CommercialInterestReferenceRate).

*Дополнительные возможности и международные банковские отношения.* Заемщики (особенно на рынках развивающихся стран) открывают для себя дополнительные возможности на финансовых рынках, укрепляя таким образом взаимоотношения с международными банковскими институтами и расширяя доступ к международным банковским рынкам и рынкам экспортных страховых агентств.

**Международный факторинг.** Международный факторинг представляет собой факторинговое обслуживание внешнеэкономической деятельности, и прежде всего внешней торговли. К финансовым услугам, осуществляемым в рамках международного факторинга, относятся финансирование текущей деятельности клиента (поставщика), страхование его кредитных рисков (защита от неплатежеспособности иностранных контрагентов), ведение бухгалтерского учета по причитающимся суммам, инкассирование дебиторской задолженности. По данным Международной факторинговой ассоциации (FactorsChainInternational), доля международного факторинга в общем объеме мирового факторинга в 2012 г. составила более 16,5%. В последние годы наблюдается положительная динамика роста объемов международного факторинга. Международный факторинг является эффективным современным механизмом финансирования внешней торговли. Он позволяет не только кредитовать текущую деятельность экспортера, но и минимизировать его кредитные риски, устранять связанные с ведением международного бизнеса такие проблемы, как неизвестное законодательство, иностранный язык, незнакомая процедура взимания дебиторской задолженности и торговая практика в стране контрагентов.

**Форфейтинг.** Возникновение рынка форфетирования определено изменениями в структуре мировой экономики, произошедшими в конце 50-х - начале 60-х гг. XX в., когда рынок продавца товаров производственного назначения постепенно преобразовывался в рынок покупателя этих товаров. Значительное развитие международной торговли сопровождалось усилением тенденции к росту требований импортеров продлить срок традиционного 90-180-дневного коммерческого кредита (отсрочка платежа со стороны экспортера). Это время характеризуется снижением уровня таможенного противостояния, которое явилось следствием послевоенной депрессии. Возрождение новых отношений между странами Западной и Восточной Европы и возрастающая значимость в мировой торговле стран Азии, Африки и Латинской Америки создали множество

трудностей, в первую очередь, у западноевропейских экспортеров. Более того, появление этих новых рынков пришлось на время, когда существующие банки были не в состоянии предложить услуги, ожидаемые экспортерами. Таким образом, в ответ на неудовлетворенный и постоянно растущий спрос на международные кредиты появились форфетированные средства. Форфейтинг является сходной операцией с факторингом. Первый отличается однократностью операции, связанной с взиманием денежных средств путем перепродажи приобретенных прав на товары и услуги. Форфейтинг - это покупка долга, выраженного в оборотном документе (переводной или простой вексель), у кредитора на безоборотной основе. Покупатель долга принимает на себя обязательство об отказе - форфейтинге - от своего права на обращение регрессивного требования к кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства осуществляется со скидкой. Механизм форфейтинга используется в двух видах сделок: в финансовых - для быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств; в экспортных - для содействия поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю. Основными оборотными документами, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются векселя. Должниками при форфетировании могут быть только импортеры, страна которых имеет хороший рейтинг (в международном масштабе) и за которых банк с хорошим рейтингом (в международном масштабе) обязался удовлетворить обязательства. Срок форфетирования составляет от 180 дней до 5 лет, а в некоторых случаях - до 7 лет. Финансирование в процессе форфетирования дает экспортеру преимущества в виде улучшения ликвидности и вида баланса наряду с сокращением риска, а именно: исключение валютного и других рисков с момента купли требований форфейтером; превращение операции поставки с предоставлением срока (отодвинутого) платежа в операцию за наличный расчет (экспортер получает средства сразу по поставке продукции); форфейтинговое финансирование предоставляется на основе фиксированной процентной ставки. Таким образом, существует четкая основа для калькуляции благодаря отсутствию плавающих процентных ставок, которые могут иметь место при других видах кредитования; простота документации и быстрота ее оформления.

Международный лизинг. Международный лизинг делится на экспортный и импортный. Согласно договору экспортного лизинга лизинговая фирма приобретает имущество у национальной фирмы-экспортера, а затем передает его в пользование на договорных началах иностранному лизингополучателю. Импортный лизинг предполагает обратную ситуа-

цию, когда лизингодатель закупает оборудование у иностранного субъекта хозяйственной деятельности, а затем предоставляет его на правах лизинга отечественному лизингополучателю. Лизинговая сделка классифицируется как сделка международного лизинга в том случае, если лизингодатель (лизинговая компания) и лизингополучатель являются резидентами различных государств. Резидентом какого государства в данном случае является поставщик оборудования, не имеет значения. Наиболее сложные сделки международного лизинга могут включать неограниченное число задействованных стран. Выгодность применения сделок международного лизинга - в использовании благоприятного налогового режима, установленного в той или иной стране. Это экспорт налоговых льгот из страны лизингодателя в страну лизингополучателя. Сделки международного лизинга являются распространенным механизмом продаж оборудования, производимого предприятиями страны лизингодателя. Данный механизм реализации продукции довольно действенный для производителей, так как практически полностью сделка может быть профинансирована посредством лизинговой схемы. Лизингополучатели, в свою очередь, получают преимущества из-за того, что в стране лизингодателя можно привлечь финансирование под более низкие проценты, чем в своей стране, что, естественно, отражается на стоимости всей сделки.

Преимущества международного лизинга:

1. Организации требуется оборудование (имущество), которое не производится в ее стране. Для эффективного развития бизнеса, связанного с производством, наиболее перспективным является приобретение оборудования, технологически превосходящего существующие аналоги, производимые в стране покупателя оборудования. Как правило, для первоначальной стадии становления бизнеса характерен дефицит финансовых ресурсов для проведения сделки купли-продажи. В данном случае компании важно приобрести оборудование по минимально возможной цене. Если посредник находится на территории своей страны, в стоимость лизингового имущества будут включены и налоги, уплачиваемые посредником, что приведет к удорожанию предмета лизинга.

2. Возможность приобрести оборудование у иностранной организации-производителя с меньшим количеством посредников, что приведет к уменьшению цены оборудования. Приобретение оборудования у иностранной организации, специализирующейся на работе с тем или иным производителем оборудования, является одним из существенных факторов, влияющих на своевременное и качественное послегарантийное обслуживание объекта международного лизинга.

3. Более широкий спектр дополнительных услуг к договору лизинга.

4. Законодательные льготы для лизингополучателя.

5. Минимизация налогообложения через трансфер льгот из страны лизингодателя в страну лизингополучателя.

У международного лизинга имеются следующие недостатки:

1. Пристальное внимание контролирующих органов за лизинговым имуществом. Жесткие меры административной ответственности за нарушения, связанные с лизинговым имуществом.

2. Ограничение на проведение капитального ремонта лизингового имущества, его реконструкцию и модернизацию.

3. Сложности в «оценке предмета лизинга» для целей уплаты таможенных и иных платежей в случае изменения таможенного режима. Проблема «выкупной цены».

В заключение отметим:

➤ субсидированное финансирование банками национальных экспортеров в рамках государственных программ финансовой поддержки экспортеров имеет низкую стоимость, так как является льготным и субсидированным со стороны государства. Однако для того чтобы получить данное финансирование, требуется соответствие определенным критериям, прохождение длительной процедуры согласования, в то время как бюджет, выделенный государством для финансирования данных проектов, является ограниченным;

➤ государственная финансовая поддержка иностранных импортеров при условии закупки товаров у фирм страны, предоставляющей данное финансирование, способствует национальным экспортерам в продвижении своей продукции на зарубежных рынках, так как в дополнение к продукции включается и услуга по ее финансированию. Важное преимущество данной формы экспортного финансирования - это возможность привлечения нерезидентом финансирования либо государственной гарантии на длительный срок - до 20 лет. Недостатком является то, что не каждая экспортная сделка может быть обеспечена данным образом, так как существует определенный перечень продукции, продвижение которой государство поддерживает;

➤ финансирование с участием национального ЭКА является одной из самых востребованных форм финансирования экспорта, так как соответствует критериям, необходимым для финансирования большинства экспортных сделок по срокам, стоимости и виду финансируемой продукции. Однако на рассмотрение такой сделки уходит до двух месяцев;

➤ международный факторинг является оперативным международным видом финансирования, так как рассмотрение сделки осуществляется сразу после подписания внешнеторгового контракта, а оплата после от-

грузки товара либо выполнения услуги - по уже оговоренным параметрам. При этом международный факторинг является краткосрочной формой финансирования;

➤ форфейтинг позволяет предоставить финансовую поддержку до 5 лет, а в некоторых случаях - и до 10; он также дает возможность совершать операции с дебиторской задолженностью на вторичном рынке. Однако все данные преимущества приводят к высокой стоимости форфейтинговых операций в сравнении с другими формами экспортного финансирования;

➤ международный лизинг позволяет снизить налогооблагаемую прибыль. Однако с учетом наличия дополнительного финансового посредника в виде лизинговой компании стоимость сделки увеличивается. Экономическая эффективность и целесообразность сделок международного лизинга просчитывается индивидуально в каждом случае.

## **Тенденции развития потенциала объектов интеллектуальной собственности: мировой опыт**

*Шутова Светлана Викторовна*

УО Белорусская государственная сельскохозяйственная академия  
shutova-s@mail.ru

Как известно, в наиболее развитых странах мира от 60 до 85% прироста ВВП обеспечивается за счет инноваций. Основу большинства нововведений в научно-технической сфере, формирующих наукоемкий сектор экономики индустриально развитых стран, составляют объекты интеллектуальной собственности. Именно поэтому управление интеллектуальной собственностью является важнейшим элементом управления инновационным процессом. Эффективное использование интеллектуальной собственности посредством управления нематериальными активами предприятий при монопольном положении на рынке, базирующимся на авторском и патентном праве, обеспечивает правообладателям стратегическое преимущество в условиях конкуренции.

Для Республики Беларусь, имеющей ограниченные сырьевые и энергетические ресурсы, результаты интеллектуальной деятельности становятся источником научно-технического, экономического и социального развития. Исходя из понимания этой роли, в республике в качестве одного из приоритетов обозначен инновационный путь развития.

Однако с реализацией имеющегося интеллектуального потенциала и обеспечением правовой охраны объектов промышленной собственности на перспективных мировых рынках дела обстоят не совсем хорошо. Низкая отдача от инновационной деятельности подтверждается тем, что удельный вес инновационно активных промышленных предприятий в Беларуси в 2006-2013 г. составил 13-16,3 %, в то время как в странах ЕС-27 в 2002-2013 гг. - 42 % (в Германии - 65%, Австрии - 53 %, Дании, Ирландии, Люксембурге, Исландии - 52 %, Бельгии - 51 %, Швеции - 50 %, Эстонии - 49 %). В общем объеме производства промышленной продукции доля новой продукции, освоенной в республике в течение 2006-2013 г., составила 14,8 %, а принципиально новой - 4,3 %, в результате чего мы значительно уступаем индустриально развитым странам по срокам ее обновления.

Всемирный экономический форум (г. Давос, Швейцария) ежегодно, начиная с 2001 г. определяет индекс перспективной конкурентоспособности (GCI). По рейтингу GCI в 2013 г. лидируют США (1-е место), Швейцария (2-е), Дания (3-е), Швеция (4-е), Германия (5-е), Финляндия (6-е) ..., Эстония (27), ... Китай (34), ... Российская Федерация (58-е), ... Казахстан (61), ... Украина (73-е).

Проведенный анализ показал, что существует прямая связь между изобретательской и патентной активностью населения, с одной стороны, и уровнем экономического развития и конкурентоспособностью стран - с другой.

По количеству поданных патентных заявок в национальные патентные ведомства мировыми лидерами являлись Япония (413-439 тыс. заявок в год), США (327-391 тыс.) и Китай (63-173 тыс.), который за последние 5 лет увеличил этот показатель почти в 3,5 раза и в 2012 г. обошел Республику Корея. По числу выданных национальных патентов на изобретения тройка лидеров выглядит следующим образом: США (144-169 тыс. патентов ежегодно), Япония (120-124 тыс.), Республика Корея (35-74 тыс.). Высокий уровень патентной активности наблюдался в странах Европы, причем растет доля заявок, подаваемых через Европейское патентное ведомство.

Среди государств СНГ наибольшее количество заявок и зарегистрированных патентов отмечалось в Российской Федерации, Украине, Казахстане и Республике Беларусь. Для того чтобы сопоставить показатели, характеризующие изобретательскую и патентную активность в странах мира с разной численностью населения, необходимо проводить их нормирование.

Одним из базовых индикаторов является коэффициент изобретательской активности населения, характеризующий творческий потенциал нации - количество патентных заявок национальных заявителей в расчете на 10 тыс. населения. По этому показателю наибольшая активность наблюдалась в Японии (28,5-30,5 заявок на 10 тыс. населения), Республике Корея (15,5-25,1), США (6,2-7,0), Германии (5,9-6,4), Финляндии (3,5-4,6), Дании (3,13,4) и Великобритании (2,9-3,4). Среди государств бывшего СССР наша республика уступала по изобретательской активности населения только Российской Федерации (в 1,5 раза) и имела примерно одинаковые показатели с Казахстаном (с учетом патентов, выданных под ответственность заявителей), значительно опережая страны Балтии (в 2,1-7 раз), Закавказья (2-3,4 раза) и Средней Азии (4-15 раз). Из сопоставимых по численности населения и территории восточноевропейских государств коэффициент изобретательской активности в Беларуси был в 1,9 раз выше, чем в Чехии, и в 1,4 раза - по сравнению с Венгрией. Однако в Японии этот показатель превысил национальный примерно в 27 раз, Республике Корея - в 18, США - в 6, Германии - в 5,6, Финляндии - в 3,7, Великобритании - в 2,9 раза.

При определении индекса технологического развития ООН используется количество патентов, полученных резидентами на 1 млн. жителей. По этому показателю Республика Беларусь уступала среди стран СНГ только Российской Федерации (в 1,8 раза). По сравнению с Закавказским регионом этот усредненный показатель в указанный период у нас был выше в 1,5-3,4 раза, государствами Средней Азии, за исключением Казахстана - в 4,4-18, Эстонией - в 9,8, Китаем - в 7,4, Литвой - в 3,9, Чехией - в 2,6, Украиной - в 2, Латвией - в 1,6 раза. Однако в Японии этот индикатор был выше в 12,4 раза, Республике Корея - в 10,2, США - в 4,2, Швеции - в 3,3 раза.

Анализ патентно-лицензионной деятельности свидетельствует о том, что в настоящее время в республике выпускается низкая доля продукции, содержащей охраноспособные объекты интеллектуальной собственности. По данным государственной статистической отчетности на предприятиях и в организациях за последние 6 лет ежегодно используется от 250 до 400 патентов на изобретения. Доля используемых в народном хозяйстве изобретений не превышает 10% от количества патентов, выданных национальным заявителям.

Сохраняется низким уровень охраны объектов промышленной собственности за рубежом. Патентование изобретений осуществляется преимущественно в Российской Федерации либо в Евразийском патентном

ведомстве. В дальнем зарубежье ежегодно патентуется около 1% создаваемых изобретений.

В Республике Беларусь медленными темпами идет развитие рынка лицензионной торговли объектами промышленной собственности. В 1993-2013 гг. в Национальном центре интеллектуальной собственности зарегистрировано около 6000 лицензионных договоров, в том числе 1401 договор о передаче права на использование объектов промышленной собственности и 1694 договора об уступке прав на ОПС, однако изобретения занимают в этом объеме очень незначительную часть (примерно 17 %).

Что связано, с одной стороны, часто можно услышать, что в республике имеется значительный интеллектуальный и научно-технический потенциал, а реальность говорит о том, что мы достаточно сильно отстаем от ведущих стран мира. Это особенно заметно во время поездок за рубеж или при покупке качественной наукоемкой продукции зарубежных производителей. Таким образом, в Республике Беларусь пока идет становление на инновационный путь развития.

Выполненные исследования по расчету удельных показателей экономического развития различных стран (ВВП на душу населения, ВВП на одного занятого, объем экспорта на душу населения, прямые иностранные инвестиции на душу населения и др.) свидетельствуют о том, что существует три группы стран: с высоким, средним и низким доходом. Страны с высоким доходом, в которых проживало 15,6 % населения, концентрировали у себя подавляющую часть научного и изобретательского потенциала (92,4 % заявок на патенты) и присваивали 98,5 % интеллектуальной квазирененты. При этом следует отметить, что в последнее десятилетие разрыв между странами увеличивается вследствие продолжающегося процесса хайтеграции.

Для того чтобы не отстать от индустриально развитых стран, Республике Беларусь следует в кратчайшие сроки перевести экономику на инновационный путь развития. Для этого, прежде всего, необходимо обеспечить рамочные условия, чтобы, с одной стороны, создать благоприятную среду для появления новшеств в различных областях народного хозяйства страны и продвижения их на рынок, а с другой - осуществить глубокие структурные преобразования в системе управления экономикой на основе разработки, реализации и коммерциализации эффективных механизмов управления инновационным процессом.

Следует отметить, что управление интеллектуальной собственностью является важнейшим базовым структурным элементов управления всем инновационным процессом. Сегодня именно интеллектуальная собствен-

ность является основой построения высокотехнологичного сектора экономики всех ведущих индустриальных стран мира.

Среди основных тенденций мировой экономики в последние десятилетия можно выделить хайтеграцию (пример: Япония, Финляндии, Швеции), деиндустриализацию или сервизация (увеличение доли услуг в ВВП) и софтизацию (увеличение доли нематериальных активов в общих активах предприятий).

Объем рынка высоких технологий сегодня оценивается около 2,5 -5 трлн. долл., что превосходит рынок сырьевых и энергетических ресурсов. Предполагается, что через 15 лет он будет составлять порядка 8 трлн. долл. Доля высокотехнологичного сектора в экспорте США составляла 27%, Японии - 22,8%, ЕС-25 - 18,2%. Реализация наукоемкой продукции дает высокую прибыль. Ежегодно объемы ее экспорта приносят США более 700 млрд. долл., Германии - 530 млрд. долл., Японии - 400 млрд. долл.

В общей добавленной стоимости, созданной в промышленности, доля добавленной стоимости в высокотехнологичном секторе составляла: в Ирландии - 30,6%, Финляндии - 24,9%, США - 23%, Японии - 18,7%, в ЕС-25 - 12,7 %, ЕС-15 - 14,1%.

Современное состояние экономики наиболее развитых стран свидетельствует о динамичном формировании «постиндустриального общества», в котором экономику государства и благосостояние общества формируют новые технологии во всех областях жизнедеятельности человека. Все эти технологии базируются на результатах научно-технической деятельности. Создателями и, как правило, собственниками этих результатов являются высокотехнологичные компании, которые являются базисом наукоемкого бизнеса. Умение эффективно осуществлять наукоемкий бизнес основывается на ключевом понятии собственности как системы объективных отношений между субъектами права по поводу присвоения средств и результатов производства.

## СЕКЦИЯ 3. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АГРАРНОЙ НАУКИ

### Основные направления инновационного аграрного сектора в Нахчыванской Автономной Республике (Азербайджанская Республика)

*Аббасов Теймур Аббас оглы*

Нахчыванский Государственный Университет

E-mail:teymurabbasov56@mail.ru

Научно-технический фактор и его социально-экономический эффект с точки зрения региональных аспектов формируются и развиваются в результате отраслевого потенциала экономики, его структуры перепроизводства, а также коммерческих усилий в условиях рыночной экономики. Прогноз и развитие в регионе научно-технического потенциала в отличие от любого вида экономического потенциала, развивается из-за его производственного спроса и целей по получению доходов. По своей сущности научно-техническая политика являясь описанием системы формирования и развития научного потенциала, его стратегии внедрения, путей решения единого комплекса технико-экономических, экономико-управленческих проблем, есть совокупность необходимых мероприятий, проводимых в жизнь в следующих направлениях:

- проведение основного исследования научно-технических прогнозов, социальные результаты которых являются основанием для развития общества и благополучия людей, поиск путей и основных методов экономической и социальной эффективности научного потенциала, превращения его в инструмент безопасности страны;

- создание и развитие в условиях рыночной экономики эффективной и конкурентоспособной, с экономической точки зрения отраслей, товаров, услуг и долгосрочной производственной инфраструктуры;

- комплексное развитие и целевая организация научного потенциала аграрного рынка, и организация структуры его управления;

- решение внутренних проблем науки и новой технологии, новой информации, как отрасли одной инфраструктуры, организация и управление нормативно-правовых и социальных аспектов превращения его роли в экономическом и социальном развитии в стратегический объект управления;

- подготовка научных кадров высокой специализации, являющихся основным фактором научно-технического потенциала, организация экономического, материального и финансового обеспечения их полезной и эффективной трудовой деятельности и обоснование социально-защитных мероприятий [3].

Для реализации указанных выше научно-технических направлений государство, юридические и физические лица, организационные формы хозяйствования, в обстановке правовой базы и управления, должны выполнить задачи трудового распределения.

Материальное и техническое обеспечение организации и развития аграрного рынка измеряется уровнем вооружения прогрессивными техническими установками и фондами в направлении новых технологических линий и инноваций.

Расположение аграрного сектора по регионам, ресурсное обеспечение регионов и интенсивность использования ресурсов повышает потребность в энергии. Энергия, являясь материальным обеспечением для производственной потребности аграрного сектора, более всего развивает инфраструктуру аграрного сектора. Обработка сельскохозяйственной продукции, ее хранение или транспортирование, заселение населения в сельской местности и условия их жизни создают основу для размещения и развития аграрного рынка в регионах прямым или окольным путем. Техническое обеспечение сельскохозяйственной продукции связано с развитием обрабатывающей промышленности в регионе [1].

Территориальные особенности Нахчыванской Автономной Республики, рельеф земли, объём производимой сельскохозяйственной продукции, вид продукции, уровень специализации производства и др. условия учитываются. Если учесть, что Автономная Республика живёт в условиях войны, блокады, то очевидно, что организация производства продукции необходимо. Тогда в результате всего этого объём производства был снижен, возможности предприятий ослаблены, в этих условиях закупка и доставка материально-технических ресурсов для сельского хозяйства со стороны было невозможным. Сейчас в связи с проводимыми экономическими реформами, в Автономной Республике должны быть разработаны, усовершенствованы и приведены в соответствие с условиями рыночных отношений новые механизмы снабжения сельского хозяйства техникой и материальными средствами.

Восстановление оборванных связей с бывшими союзными республиками и устранение несоответствия, образовавшегося в них, заключение договоров с промышленными предприятиями-производителями имеют

большое значение в улучшении материально-технического снабжения хозяйств.

Именно по этой причине в условиях рыночной экономики развитие сельского хозяйства, наряду с другими факторами, более всего зависит от обеспечения производителей его продукции техникой, сельскохозяйственными машинами, минеральным удобрением, запасными частями, строительными материалами и другими материально-техническими ресурсами [4].

Исследования показывают, что в последние годы снабжение сельскохозяйственных предприятий фондами претерпело серьёзные изменения.

На выявленные изменения в обеспечении производства и труда сельскохозяйственных предприятий фондами, без сомнения оказали влияние, постоянное повышение балансовой стоимости основных фондов, начиная с 1992-го года, уменьшение площади пригодных сельскому хозяйству земель и среднегодовой численности работников. На самом деле, с точки зрения принятых нормативных требований, на сельскохозяйственных предприятиях республики уровень обеспечения производства и труда фондами не соответствовал требованиям современных стандартов. Кроме того, несмотря на имеющийся в сельскохозяйственных предприятиях достаточный ресурсный потенциал, низкий технико-экономический показатель многих трудовых средств, плохое снабжение их ремонтной базы современным оборудованием и т.д. оказали отрицательное влияние на уровень использования производственных фондов. Поэтому снабжение сельского хозяйства и его отраслей по-новому производственными фондами, отвечающими мировым стандартам и его распределение между хозяйствами, опирающимися на различные формы хозяйствования должны приниматься как одна из актуальных задач аграрных реформ.

Известно, что тракторы, комбайны, автомобили и другие технические средства, являясь важным элементом производительных сил рыночной экономики, служат механизации рабочих процессов сельского хозяйства, повышению производительности труда и экономической эффективности использования ресурсного потенциала. Исследования показывают, что в настоящее время, несмотря в основном на механизацию процессов посева, сбора и т.д. многих сельскохозяйственных растений, ручной труд в растениеводстве еще широко применяется. В растениеводческой отрасли сельского хозяйства Автономной Республики 76,2% работ производится вручную. В животноводческой отрасли этот уровень составляет 71,3%. Поэтому повышение уровня механизации в условиях рыночной экономики должно приниматься, как одна из первоочередных задач.

Мировая практика подтверждает, что обеспечение аграрно-промышленного комплекса, в том числе сельского хозяйства материально-техническими ресурсами может быть эффективным в том случае, когда в условиях рыночной экономики используются его различные формы. Таким образом, считаем целесообразным использование в основном двух форм материально-технического обеспечения сельского хозяйства. Первое из них централизованное распределение, второе свободная реализация [2].

Для обеспечения сельскохозяйственных предприятий Нахчыванской Автономной Республики материально-техническими ресурсами в порядке свободной реализации, считаем целесообразным создание на республиканском уровне компаний по материально-техническому снабжению.

В условиях Автономной Республики все используемые в сельском хозяйстве материально-технические ресурсы привозятся со стороны. В особенности грузовые автомобили, тракторы, сельскохозяйственные машины, строительные материалы, запасные части, машины и механизмы для животноводческих ферм, электрическое оборудование и другие виды материально-технических ресурсов в саму Азербайджанскую Республику доставляется из других государств. В этих условиях для каждого крестьянского (фермерского) хозяйства, кооператива, акционерного общества и других форм хозяйствования проведение деятельности по принципу свободной купли-продажи очень трудно. Если учесть, что в 1995-ом году хозяйства Автономной Республики работали с убытком, многие были развиты слабо, т.е. рентабельность была низка, то их многие отрасли работали с убытком. Значит, финансовые возможности этих хозяйств не создают условий для перехода к свободной купле-продаже.

Если учесть, что материально-техническая база вновь создаваемых крестьянских (фермерских) хозяйств тоже очень слаба, а также финансов не хватает, значит, использование пока порядка централизованного снабжения материально-технических ресурсов может сыграть важную роль в создании новых форм производственной связи между предприятиями и отраслями. Во-вторых, в условиях рыночной экономики по некоторым видам продукции даются заказы назаготовку. В таких ситуациях обеспечение материально-техническим ресурсом должно оставаться в государственном заказе [7].

Для условий рыночной экономики развитие рынка технических ресурсов сельского хозяйства в Нахчыванской Автономной Республике вероятно будет состоять из трех этапов. Из них: этап подготовки, переходный этап и этап развития. На каждом этапе должны проводиться конкретные работы. Если при переходном периоде в рыночную экономику проведены

в жизнь комплексные мероприятия, то это можно считать удовлетворительным для этапа подготовки. Потому что не во всех отраслях экономики выполнены для этапа подготовки предусмотренные работы для этапа подготовки. На местах не ведётся пропаганда о необходимости рыночной экономики, о принципах, организации работ и о ее будущей экономической эффективности.

Таким образом, развитие производственных средств, в том числе рынка технических ресурсов, требует исполнения следующих основных принципов:

- экономическое равенство между отправителями и производителями продукции;
- устранение монополии в сфере денежного обращения и создание условий для конкуренции;
- использование различных форм собственности, принципов хозяйственного расчета в сфере материально-технического снабжения совершенствование организационной структуры;
- обеспечение независимости всех предприятий, входящих в систему сфер материально-технического снабжения.

В условиях рыночной экономики обеспечение сельского хозяйства материально-техническими ресурсами должно проводиться в жизнь на основе совсем новых принципов. В этом процессе обеспечению демократическим путём экономических интересов потребителей производственных средств является приоритетом.

С этой целью в сфере материально-технического снабжения и сбыта перестройка на уровне предприятия, района и Автономной Республики определяет цели и обязанности управления.

В каждом конкретном районе Автономной Республики в зависимости от характера формирования производственно-экономических отношений и развития форм собственности, могут быть различные формы служб материально-технического снабжения, образующие ассоциацию хозяйственно-производственных объединений. Например, государственное предприятие по материально-техническому обеспечению; межхозяйственная ассоциация по материально-техническому снабжению; в условиях коллективной собственности арендное предприятие по материально-техническому обеспечению и т.д. На уровне района главное управление этих предприятий материально-технического снабжения считается предприятием материально-технического обеспечения района [5].

В результате исследований мы пришли к такому выводу, что в настоящее время в районах Автономной Республики на основе районных

предприятий материально-технического обеспечения могут быть созданы кооперативы материально-технического снабжения и сбыта.

Районные кооперативы материально-технического снабжения и сбыта в районных системах аграрно-промышленного комплекса считаются самыми важными отделами. Так, районный кооператив материально-технического снабжения и сбыта получает материально-технические ресурсы от вышестоящих организаций или заводов производителей, с другой стороны же продаёт эти ресурсы сельскохозяйственным предприятиям. Кроме того, районные кооперативы материально-технического снабжения и сбыта в своём составе развивают цехи производственного обслуживания, ремонтируют сложные машины, организуют арендные пункты, на основе кооперации восстанавливают запчасти и оказывают другие услуги.

С административной точки зрения кооператив материально-технического снабжения и сбыта соединяет в себе следующие отделы:

- экономический отдел;
- отдел бухгалтерского учёта;
- финансово-кредитный отдел;
- договорно-контрактный отдел;
- отдел оперативного управления;

Производственно-структурные отделы кооператива следующие:

- участок по снабжению материального оборудования;
- участок по сбыту технического оборудования;
- участок по сбыту запасных частей, удобрения, горючего, смазочных материалов;
- участок по сбыту оборудования для животноводческих ферм;
- цех по сбыту оборудования для электрификации и автоматизации;
- цех по сбыту автомобилей, его запасных частей;
- участок по сбыту транспорта;
- цех по ремонту и техническому обслуживанию машинно-тракторного парка.

Предлагаемый для районов Автономной Республики кооператив материально-технического снабжения и сбыта должен строить свою деятельность на основе имеющихся законов и постановлений, регулировать свои экономические связи на основе этих правовых документов [6].

Исследования показывают, что на уровне Автономной Республики целесообразно, чтобы служба материально-технического обеспечения не подчинялась бы Министерству Сельского Хозяйства, а была бы независимой. В этом случае на уровне Автономной Республики можно создавать организации услуг по материально-техническому обеспечению и

сбыту различной формы. Например, биржи материально-технического снабжения сбыта АПК, аукционы, ярмарки и выставки, участки лизинговой службы.

В условиях рыночной экономики, предусмотренные по свободной реализации материально-технические ресурсы можно реализовать посредством товарных бирж, торговых бирж и ярмарок. Вместе с тем считается необходимым создание магазинов по сбыту, пунктов по материально-техническому снабжению и сбыту для выполнения государственных заказов. Всё это, в условиях рыночной экономики, создаст реальные возможности для улучшения материально-технического обеспечения отраслей аграрно-промышленного комплекса, в том числе сельского хозяйства.

Улучшение производственных связей сельского хозяйства очень зависит от обеспечения материально-техническими ресурсами предприятий в целом входящих в систему аграрно-промышленного комплекса. Поэтому со стороны участков сбыта материально-технических ресурсов, действующих на уровне Автономной Республики, должна быть изучена потребность в материально-технических ресурсах по всем формам хозяйствования.

Исследования показывают, что на первых этапах перехода к рыночной экономике, в составе и структуре материально-технических ресурсов, доставляемых в Автономную Республику со стороны, изменений не предвидится. Это связано с тем, что отрасли, производящие агропромышленную продукцию развиты слабо. Так, в Автономной Республике тракторы и сельскохозяйственные машины, оборудование для пищевых и перерабатывающих предприятий, металлические изделия, строительные и лесные материалы, запасные части, установки для кормового строительства и мелиорации и т.д. можно сказать, что не производятся. Поэтому доставка этих технических ресурсов из других стран будет необходима. В ближайшем будущем потребность аграрно-промышленного комплекса Нахчыванской Автономной Республики в материально-технических ресурсах должна обеспечиваться предприятиями машиностроения, которые должны создаваться в регионе.

Для развития производственных отношений аграрно-промышленного комплекса, в том числе сельского хозяйства Нахчыванской Автономной Республики в условиях развития рыночной экономики, должны быть претворены в жизнь в комплексной форме ряд мероприятий. В этой системе комплексных мероприятий использование прогрессивных форм снабжения, расширение свободного торгового сбыта, обеспечение транспортирования товара непосредственно предприятию-потребителю, организация магазинов сбыта и ярмарок, создание кооперативов снабжения и

т.д. могут быть основными направлениями развития рынка производственных средств.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Результаты аграрных реформ и проблемы стойкого развития (Материалы Республиканской научно-практической конференции), Баку, 2006, 319 с.
2. Аббасов И.Д. Сельское хозяйство Азербайджана. Баку, «Наука и образование», 2010, 592 с.
3. Аббасов Т.А. Ресурсный потенциал сельского хозяйства и региональные проблемы его эффективного использования. Баку, «Наука», 2002, 186 с.
4. Аббасов Т.А. Основные направления развития аграрного предпринимательства в Нахчыванской Автономной Республике. Баку, «Наука», 2005, 66 с.
5. Аббасов Т.А. Проблемы социально-экономического развития аграрного рынка в Нахчыванской Автономной Республике. Баку, «Наука», 2005, 62 с.
6. Салахов С.В. Проблемы государственного регулирования аграрной отрасли. Баку, «Нурлар», 2004, 564 с.
7. Салахов С.В. Вопросы государственного регулирования аграрной экономики в условиях трансформации. Баку, тип.НМА, 2000, 96 с.

## Земельная реформа 1861 г. в Беларуси

*Аннамурадова Гульшат Максадовна*

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия  
studentka2017@mail.ru

Начавшееся во второй XVIII в. Разложение феодально-крепостного строя и зарождение буржуазных отношений получило новое развитие в XIX в. Обострился кризис феодальной крепостнической системы. Сельское хозяйство все больше приобретало черты товарно-денежных отношений. Ускорялся процесс обезземеливания крестьянства. Крепостная система сковывала развитие Экономики в целом. Социальное - политическая атмосфера середины XIX в, объективно вела к необходимости отмены крепостного право, которое себя изжило как морально так и Экономический.

К середине XIX в. Земельный строй на территории Беларуси как составной части Российской империи представлял собой сочетание средневекового феодального строя с элементами зарождающихся капиталистических земельных отношений, которые отличались многообразием форм землевладения и разнообразием их правового регулирования. Крестьяне требовали отмены барщины и безвозмездной передачи тех земель, кото-

рое они обрабатывали. Только в течение 1858-1860 гг. в Беларуси произошло более 40 крестьянских выступлений.

Александр II подписал Манифестом от 19 февраля 1861 г. «Об освобождении крестьян от крепостной зависимости» и Общим положением о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости, крестьяне становились свободными людьми и наделялись землей —наделом, право на который могло быть реализовано в виде общинного или подворного землеустройства. Положение провозглашало крестьян свободными обывателями, которым предоставлялись не только личные, но и имущественные права. При сохранении помещиком права собственности на землю крестьяне получали за определенные повинности в постоянное пользование усадебные земли и земли, необходимые для обеспечения их быта и выполнения обязанностей перед правительством. В отличие от дореформенного периода крестьяне становились субъектами особого вида вещного права на землю — право постоянного пользования [1, стр. 59-60].

Главным звеном в законодательных актах реформы были личные права крестьян. В манифесте подчеркивалось, что отмена крепостного права является результатом добровольной инициативы «высокородного дворянства». В соответствии с манифестом крестьянин сразу получал личную свободу. Бывший крепостной, у которого помещик ранее мог забрать все его имущество, а самого продать, подарить, сейчас получал не только возможность свободно распоряжаться своей личностью, но и ряд общественных прав: от своего имени заключать разные общественные и имущественные соглашения, открывать торговые и промышленные предприятия, переходить в другие сословия.

Таким образом, сделанные правительством уступки, безусловно, улучшили положение крестьян западных губерний в сравнении с другими регионами России и создали более приемлемые условия для развития капитализма в Беларуси. Вообще, реформа 1861 года дала значительный толчок развитию буржуазных отношений в Беларуси [2].

Изменились и взаимоотношения между помещиками и крестьянами. Помещики утрачивали полицейскую и судебную власть над деревней, освобождались от ответственности за выплату крестьянами налогов и исполнение ими повинностей в пользу государства. Государство вступило во взаимоотношения с крестьянством, минуя тем самым бывших хозяев крепостных крестьян. В связи с этим были введены выборные органы крестьянского самоуправления, которые должны были контролировать сбор налогов, регулировать поземельные отношения крестьян. Исполнение крестьянами повинностей надлежало осуществлять на основе круговой поруки — коллективной ответственности всей деревни [3].

По решению царского правительства реформы начались с белорусских и литовских губерний, в наибольшей степени связанных с рынком и имевших опыт применения труда безземельных крестьян. В частности, белорусские помещики неоднократно высказывались за отмену крепостного права, но с сохранением всей земли в своих руках. В 1857 г. помещики Виленской, Гродненской и Ковельской губерний направили в Петербург ходатайства с просьбой освободить крестьян, но без земли. В ответ был опубликован рескрипт Александра II, в соответствии с которым в белорусских губерниях разрешалось учредить дворянские комитеты и общую комиссию в Вильно для подготовки проектов освобождения крестьян. Созданные в 1858 г. Дворянские комитеты Минской, Виленской и Гродненской губерний высказались за безземельное освобождение крестьян, а Могилевской и Витебской губерний – за наделение бывших крепостных небольшими земельными участками.

В Беларуси реформа проводилась в соответствии с Общим положением о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости, и двумя местными положениями. Правовой основой для проведения реформы в могилевской и восьми уездах Витебской губернии являлось местное положение для великорусских, новороссийских и белорусских губерний. В указанных губерниях господствовало общинное землепользование и высший надел составлял от 4 до 5,5 десятины. Низший надел равнялся 1,2-2,8 десятины на мужскую душу. Когда дореформенный надел превышал установленный Местным положением высший надел, помещик имел право отрезать излишек в свою пользу, в результате чего крестьяне отдельных уездов Витебской и Могилевской губерний теряли от 25 до 40 % земли.

Землеустройство в Виленской, Гродненской, Ковенской, Минской губерниях и четырех уездах Витебской губернии проводилось по Особому положению – Высочайше утвержденному Местному положению о поземельном устройстве крестьян, водворенных на помещичьих землях, в губерниях: Виленской, Гродненской, Ковенской, Минской и части Витебской. Здесь не определялись нормы наделов, поскольку существовало подворное землепользование. У крестьян сохранялись приусадебные и паролевые наделы, которыми они пользовались до 1861 г. Если на отрезанной и переходящей земле находились крестьянские постройки, то помещики обязаны были выплатить за них крестьянам определенную сумму и выдать им денежную компенсацию в размере двухгодичного оброка с отрезанной земли. На всю территорию Беларуси распоряжении помещиков.

Общее положения о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости, устанавливало единые для всех губерний правила выкупа полевого надела. Выкупная цена, которую крестьяне должны были платить за надел, определялась путем капитализации переведенного на деньги оброка с десятины из расчета 6 % годовых. Помещик мог положить в банк выкупную сумму и получать в виде 6 % капитала такую же прибыль, что и при годовом оброке. Поэтому помещики были заинтересованы получить выкуп сразу. Однако в связи с тем, что абсолютное большинство крестьян не имело таких денежных сумм, государства выступало в качестве посредника между помещиками и крестьянами. В тех случаях, когда выкупался полный надел, крестьяне должны были заплатить 1/5 часть выкупной суммы, а при выкупе неполного надела 1/4 часть. Оставшуюся часть выплачивало правительство: помещики получали от государства ценные бумаги, которые они могли продавать или закладывать. В результате крестьяне становились государственными должниками и в течение 49 лет обязаны были выплачивать выкупные платежи. При этом в состав ежегодных выкупных платежей входили проценты, которое государства взыскивало с крестьян за указанную строчку. К моменту досрочной отмены этих платежей с 1 января 1907 г., в связи с первой русской революцией (1905-1907 гг.), крестьяне в общей сложности выплатили государству и помещикам сумму, в три раза превышающую стоимость земли до реформы.

Для осуществления руководства крестьянами образовывались сельские в волостные органы власти. На собраниях сельских общин избирались правления, старосты, сборщики податей и другие должностные лица.

Кроме того, в целях практической реализации на местах реформ 1861 г. были образованы специальные местные органы – мировые посредники, уездные мировые съезды и губернские присутствия по крестьянским делам.

Таким образом, в результате земельной реформы 1861 г. субъектами право собственности на землю, используемую в сельском хозяйстве, стали помещики (дворяне), крестьяне и община как юридические лица.

На территории Беларуси произошло 273 крестьянских выступления, охвативших 1305 деревень. В целом за 1861 г. зафиксировано 379 волнений, из которых 125 было подавлено полицией и войсками. Особенно широкий рамки крестьянское движение приобрело в Гродненской и Минской губерниях. Всего в Беларуси только в 1861 г. произошло свыше 150 крестьянских выступлений, из них более половины в связи с введением уставных грамот.

В 1863-1864 годах в связи со вспыхнувшим восстанием против самодержавия в Польше, Литве и частично Беларуси с целью отвлечь от участия в нем белорусских и литовских крестьян царское правительство внесло некоторые изменения в «Местные положения» о реформе. В соответствии с ними на территории Беларуси, в отличие от внутренних российских губерний, крестьяне, независимо от согласия помещика, переводились на обязательный выкуп наделов, а их временно обязанное положение отменялось. Кроме того, выкупные платежи при обязательном выкупе крестьянских наделов уменьшались на 20 %. В 1867 году были переведены с оброка на обязательный выкуп земли также и государственные крестьяне (в большинстве они проживали в Гродненской и Виленской губерниях), количество которых составляло около 20 % крестьянского населения Беларуси [3].

После подавления восстания политика российские властей по отношению к Беларуси была направлена на усиление своего влияния на белорусских землях. В пользу казны конфисковывались земли и иные владения участников восстания из числа помещиков. Имевшие отношение к восстанию представители интеллигентских профессий переводились на работу в глубь России. Помещикам-полякам запрещалось покупать землю в Беларуси. Крестьяне – католики не могли иметь более 60 десятин земли. Поощрялось русское помещичье землевладение. Вместе с тем, чтобы смягчить социально-политическую напряженность, Указом от 1 марта 1863 г. вводился обязательный выкуп крестьянами своих наделов в Виленской, Гродненской и Минской губерниях. Выкупные платежи снижались на 20%, а с 1 мая крестьяне переводились в разряд собственников земли. Положения данного Указа с ноября 1863 г. распространялись на Витебскую и Могилевскую губернии.

Предпринятые царским правительством меры существенно смягчили последствия реформы 1863 г. на белорусских землях, благодаря чему было обеспечено ускоренное развитие новых производственно-экономических отношений в сельском хозяйстве. В соответствии с Законом от 16 мая 1863 г. оброк был заменен на обязательный выкуп земли и для государственных крестьян, составляющих в Беларуси около 20 % всего сельского населения. По своему правовому положению они стали причисляться к разряду крестьян-собственников. Условия освобождения государственных крестьян от феодальной зависимости были более благоприятными, чем для крестьян помещичьих: они в основном сохранили свои наделы, которые по размерам оказались выше, чем у помещичьих крестьян.

Несколько позже, до конца 80-х годов, царское правительство приняло еще несколько нормативных правовых актов, определявших условия землепользования, перехода на выкуп однодворцев, чиншевиков других немногочисленных категорий сельского населения. Указом царского правительства от 28 декабря 1881 г. были снижены выкупные платежи. Это коснулось и белорусских земель.

В целом в результате земельной реформы 1861 г. площадь пашни увеличилась с 88,8 млн десятин в 1860 г. до 117 млн в 1877 г. Урожайность зерновых культур возросла с 29 пудов десятины в 1861-1870 гг. до 39 пудов в 1890- 1891 гг. Валовой сбор зерновых культур в 70-е годы XIX вв. возрос по сравнению с 50-ми годами на 63 %. Белорусские губернии стали важнейшим для России регионом экспорта зерна и развитие животноводства. К концу XIX в. они становятся третьими в России (после северных и сибирских губерний) по развитию молочного производства. В структуре доходов сельскохозяйственного производства 17 % составляли доходы от реализации технических культур.

Вместе с тем полностью своих задач земельная реформа 1861 г. не выполнила: она сохранила привилегированное экономическое и социально-политическое положение крупных землевладельцев. У них оставалось более половины всех земель. Согласно переписи 1877 г., дворянству принадлежало около 50 % земельных угодий, 11,2 % – казне, церкви и другим учреждениям и только 33,4 % – крестьянам. 2,6 тыс. землевладельцев имели 84 % всех частнособственнических земель. На каждого из них приходилось в среднем 2915 десятин. В минской губернии 2/3 земель принадлежало помещикам. В то же время около 60 % крестьянских хозяйств были убыточными. Крестьянин по – прежнему оставался экономически закабаленным, землей владела община, а выкуп был чрезвычайно высок. 80 % всех крестьянских дворов Могилевской губернии и 46 % – Витебской губернии входили в общины, которое связывали крестьян круговой порукой и прикрепляли их к земле и помещику. Частые переделы в связи с изменением состава семей вызывали чересполосицу и парцеллярность. Еще долго сохранялась экономическая зависимость крестьянина от помещика. Малоземелье, значительные выкупные платежи, многочисленные государственные налоги способствовали сохранению прежних производственных отношений: крестьяне вынуждены были брать помещицьи земли и угодья в аренду, займи и проч., рассчитываясь за это отработками и другими повинностями. После 1861 г. число отходников в Беларуси в районы Сибири переселилось более 100 тыс. крестьян, из них свыше 60 % из Витебской и Могилевской губерний.

Реформа ускорила переход к капиталистическим методам хозяйствования: производству продукции для рынка, найму рабочей силы, расширению частнособственнических крестьянских хозяйств, интенсификации производства и приобретению земли в собственность. Общим итогом реформы можно считать ликвидацию рабства, ускоренное развитие рыночно – капиталистических отношений, охвативших определенную часть крестьянства. В целом же, если говорить о целях крестьянской реформы 1861 г., то наиболее образно выразился на заседании Государственного совета, состоявшегося 28 января 1861 г., Александр II: *«Я надеюсь, господа, что при рассмотрении проектов, представленных в Государственный совет, вы убедитесь, что все, что можно было сделать для ограждения выгод помещиков, сделано»* [1, стр. 62-69].

Таким образом, что в результате крестьянской реформы 1861 г. помещики в Беларуси смогли удержать в своем пользовании более 50 % всех земель, в то время как в других регионах европейской части России эта цифра была равна 24 %. В Беларуси значительно меньшее количество земли составляли и крестьянские земельные наделы – только 33,4 %.

Крестьянская реформа 1861 г. стала своеобразным рубежом, обозначившим переход от феодализма к капитализму. Это было уникальное историческое событие, в результате которого помещичьи крестьяне получили личную свободу и гражданские права. Но вместе с тем реформа сохранила много феодально-крепостнических пережитков, предопределивших достаточно медленный «прусский» путь развития капитализма в сельском хозяйстве. В результате аграрной реформы 1861 г. помещики на территории Беларуси оставили в своей собственности более половины всех земель (примерно в 2 раза больше, чем в других губерниях европейской части России). Самые лучшие участки земли отошли к помещикам, что привело к чересполосице, при которой помещичьи и крестьянские наделы (полоски) земли чередовались в зависимости от плодородия почвы. Крестьянские наделы в Беларуси составили только 1/3 всей земли. В Витебской и Могилёвской губерниях, где было широко распространено общинное землепользование, предусматривались нормы крестьянских наделов от 4-5,5 до 1-2 десятин на душу мужского пола. В Виленской, Гродненской, Минской и частично Витебской губерниях, где существовало подворное землепользование, сохранялись земельные наделы, которые крестьяне имели до реформы.

Реформа содействовала достаточно медленному развитию капиталистических отношений в сельском хозяйстве по «прусскому пути», связанному с сохранением помещичьей собственности на землю. Получившие личную свободу крестьяне становились вольнонаемной рабочей си-

лой. Многие хозяйства, использовавшие наемный труд, приобрели предпринимательский.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Демичев, Д.М. Земельное право: учебник / Д. М. Демичев.— Минск: Адукация і выхаванне, 2012. – 488 с.
2. [Электронный ресурс]: [http://library.by/portalus/modules/belarus/readme.php?subaction=showfull&id=1290284086&archive=1290362895&start\\_from=&ucat=8&](http://library.by/portalus/modules/belarus/readme.php?subaction=showfull&id=1290284086&archive=1290362895&start_from=&ucat=8&) (Дата доступа 15.11.2014 г.).
3. [Электронный ресурс]: <http://allby.tv/article/1518/agramnaya-reforma-1861-goda-v-belarusi>(Дата доступа 15.11.2014 г.).

### **Продуктовая стратегия в аграрной сфере: реализация традиционных и переход на производство (сбыт) новых товаров**

*Мехти Багиров*

Нахчыванский Государственный Университет,

Азербайджанская Республика

Dr.Mehdi\_Bagirov@mail.ru

Каждое общество представляется с одной стороны производственным потенциалом, с другой же – потребительскими объемами. Одним из объединяющих эти центры деятельности факторов является продовольственная продукция. Характеристика концепции продукта в первую очередь сводится к материальным благам (предмету), которые способны удовлетворить какую-то потребность. Различаются случаи доставки сельхозпродукции непосредственно потребителям (с полей, ферм или же с других аналогичных мест), или же поступления их на промышленную обработку. Это распределение наряду с другими результатами расширяет видово-ассортиментный диапазон потребляемых предметов.

Создаваемая ситуация должна относиться ко всему объему, в составе которого могут быть представлены как традиционные, так и принятые на освоение (и дальнейшее массовое производство) новые товары.

Нужно отметить, что готовая продукция является одним из основ маркетинговой деятельности. Если расценить маркетинг, как базовую концепцию, предназначенную для погашения спроса, то агропродукция является реальным, материализованным средством, использованным по целесообразной деятельности в конкретном направлении. Она облада-

ет различными спецификациями, отображает общность выгод. Даже рассмотрение реализации традиционных видов агропродукции не может происходить в одностороннем порядке, так как защита выгод только производственной стороны в свою очередь будет сопровождаться нарушением равновесия «производство-сбыт». Выходом из сложившегося положения является адекватное отношение и ко второй стороне – потребителю.

Конечный (или промежуточный) пользователь с целью использования выгодных результатов сельскохозяйственной деятельности выражает свои пожелания и необходимости. Именно в таком положении даже между товарами одного вида (но обладающие различными спецификациями) производится отбор. В таком положении даже у существующих видов путем селекции и других действий могут быть усовершенствованы качественные показатели, что само по себе модифицирует виды и создает новые объекты потребления.

Он также создает условия для разработок производителями и сбытчиками товарной стратегии, проведению в этом направлении общего и поэтапного планирования. Систематизация сущности и состава стратегических работ в аграрной отрасли в первую очередь должна затрагивать рассматриваемое, регулируемое направление. Несмотря на то, что и растениеводство, и животноводство являются частями единой общности – сельского хозяйства, при выявлении по ним стратегических «горизонтов» наблюдается довольно различий как в традиционном, так и новаторском плане. Аналогичные мысли могут быть выражены при рассмотрении внутреннего состава каждого из 2 вышесказанных составных частей.

Соприкосновение каждого из растениеводческих продуктов с рынком носит циклический характер. Так как несмотря на некоторые исключения, традиционно этот «марафон» стартует с середины апреля, к концу мая становится массовым, который продолжается до середины ноября, и после этого постепенно начинает падать в темпах. И то правда, что каждый вид (и даже подвиды) растениеводческих продуктов отличаются по периоду выращивания, что зависит от многих (региональных, высотностных, земельно-структурных и т.д.) факторов.

Повествуемый вопрос при взаимоотношениях «производство↔рынок» обосновывает погрешности в поэтапных реализационных объемах агротоваров. Регулирование маркетинга по стратегической черте приводится в соответствие с особенностями (жизненный период товара, его время пребывания на рынке и т.д.) этих этапов. Состав этого периода охватывает ступени первичного выхода на рынок, прироста, стабилизации и кризиса, каждая из которых предусматривает свои специфические методы подхода. Принцип этапности оказывает влияние также

на маркетинговые стратегии и соответственно им разработанные тактики, в конце которых обычно ассортимент товаров (в том числе и сельскохозяйственных) расширяется и усовершенствуется.

Используемые на различных стадиях жизненного периода продукции маркетинговые тактики тоже очень отличаются друг от друга. Например, если при первичном выходе продукции на рынок основное внимание уделяется только их виду, то на следующих стадиях объектами задумок являются проделка изменений путем роста ассортимента и на этой основе снижения цены, усовершенствование работ по товарами т.д.

При научном изучении как традиционных, так и новых сельхозпродуктов на основе реализационного назначения и принципов маркетинга особое внимание должно уделяться их категориям, ассортименту и его единицам, соответствию, стратегическим основам и планированию, номенклатуре товаров и прочим показателям. Процесс планирования ассортимента продукции охватывает все виды деятельности по выбору продукции для изготовления в перспективе, по соответствию их технических и потребительских характеристик пожеланиям пользователей.

Определение номенклатуры товаров по аграрному субъекту подготавливается на основе относящейся политики и выражает всю общность, предлагаемой с его стороны на рынке. Как ассортимент продукции, это показатель отличается своей широкостью, соответствием и глубиной охвата (горизонтально-вертикальным объемом).

Используемые при разработке стратегии номенклатуры продукции составные части и их сущность (с учетом малых исключений) одинакова со стратегией ассортимента продукции. Здесь могут быть использованы стратегии по увеличению номенклатуры, по ее сокращению или ограничению, по сохранению существующей торговой марки.

Рассматриваемые различные экономические рычаги и инструментариум помогают в реализации работ по исследуемому вопросу. Но, по-моему, выявление конечных результатов возможно на основе классификации продуктов. Так как, дачей ответов на вопросы «что является основой процесса обмена (или распределения)?», «какими отличными характеристиками она обладает?» предпринимается дальнейший ход маркетинговых действий. Нужно отметить, что, в зависимости от вида, типа, номенклатуры продукции наблюдаются серьезные различия в поведении их потребителей, в маркетинговых стратегиях, в характере принятия решений по купле, в выборе каналов по реализации и т.д. (схема 1).

В схеме как товары, обладающие материальной основой, так и образовавшие вокруг него свои системы упаковки, доставки и других

услуг сгруппированы как можно в более охватывающей форме согласно возможностям, разделение по частям проведено на нескольких стадиях согласно правилу «от общего → к конкретному» (индукционный метод).

Одним из факторов, влияющих на объемы реализации сельскохозяйственных товаров является планирование и фактическое стартование производства по новым видам и ассортиментам продукции. Нужно отметить, что из уже известных подходов из экономической практики на современном этапе развития в аграрной сфере использование нижеуказанных считается целесообразным:

1. *Время усвоения производства продукции* – в этом случае основным критерием берется время (сезон) организации производства. При существующей зависимости объектом исследования принимается только что принятая на производство новая продукция. В аграрной сфере товары во временном выражении обладают большим диапазоном. К примеру, если этот период у зерновых обычно продолжается до шести месяцев, во многолетних саженцах (фруктовые сады и т.д.) их продолжительность может быть приравнена нескольким годам. Аналогичные примеры можем показать и в животноводстве;

2. *погашение продуктом нового спроса* – подразумевает удовлетворение спроса, отличающуюся от традиционных. Повествуемое направление включает в себя объекты, выращенные внутри страны или зарубежом путем научных исследований, протестированные и принятые сельским хозяйством для массового производства. Созданный новый продукт выявляет новый спрос и хотя бы на региональном уровне направляется на его удовлетворение. С другой стороны направления нового спроса могут быть результатом деятельности агрономии, селекции, здравоохранения и др. отраслей;

3. *использование как можно большего числа критериев* – в любой аграрном производстве проведение исследования на основе одного фактора может привести к неточным, а в некоторых случаях и вообще ошибочным результатам. С этой точки зрения в изучении объектов считается необходимым использование как можно большего числа критериев и факторов, обладающих широким диапазоном и относящиеся к различным происхождениям.

4. Надо помнить, что большинство направлений производства новой продукции по сравнению с традиционными обладают более высокой себестоимостью, ошибки, имевшие место в этом направлении прозревают в большеобъемных производственно-технических и финансово-экономических убытках, и тем самым в непогашенной форме спроса. Процесс изучения также показывает, что для завоевания новой

продукцией успехов на рынке соблюдение во время организации производства маркетинговых принципов играет важную роль.



Рис 1. Классификация продукции и услуг в аграрной сфере

В проведенных по теме изучения выявление сущности и порядка планировочных процессов по новым агротоварам заслуживает особое внимание. Для прояснения этой проблемы в первую очередь нужно рассмотреть таблицу.

По внешней форме схема построена на последовательности планирования и насчитывает семь этапов. Каждой из стадий дается своеобразное разъяснение, что раскрывает ее суть и не дает место ошибочным задумкам и размышлениям.

Весь процесс охватывает путь продукции от нематериального положения (т.е. в задумках, размышлениях и т.д.) сначала до его индивиду-

ального материализования (для проведения мониторингов по нему по теме «насколько товар погашает потребности пользователей?»), а потом и массового производства (если результаты мониторинга будут успешными), а завершается ее сбытом.

### Процесс планирования новой продукции в аграрной отрасли

Стадия	Сущность
Формирование общности приемлемых задумок, направленных на создание новой продукции	Соединяет находку и сбор новых идей. Задумки, связанные с созданием новой продукции могут явиться своим созиданием, или же продуктом посторонних источников. Субъект на этой стадии старается собрать как много больше задумок, формирует их базу и стимулирует ее всеми средствами. Выявленные идеи по возможности группируются на основе признаков сходства.
Подбор и индивидуализация из общности наиболее подходящих и эффективных идей	Для этого обычно составляется список критериев оценивания (напр., объем сбыта и темпы его роста, норма прибыли и т.д.) и проводится их осмотр. Данные задумки подвергаются исследованию на основе некоторых специфических показателей (целевой рынок и обзор среды конкуренции, объем рынка, цена, предназначенная для новой продукции, время изготовления продукции, количество средств и т.д.). На основе этого оценивания не пригодные для погашения целей идеи выводятся из общей базы.
Повторное рассмотрение господствующих (главенствующих) задумок	На этой стадии разрабатывается концепция новой продукции. Она объединяет себе информацию, характеризующую потребительские особенности, цену, упаковку, дизайн и др. показатели продукции. Разработанная стратегия с участием заинтересованных сторон и лиц подвергается необходимому тестированию и др. проверочным операциям, на этой основе в производственную концепцию делаются необходимые добавки и изменения, подготавливается системная информационная база особенностей продукции.

Стадия	Сущность
<p>Организация необходимых исследований и проведение экономических анализов в соответствующем направлении</p>	<p>На этой стадии путем использования различных методов анализируются сумма затрат по необходимым капиталовложениям на изготовление новой продукции, прогнозируется объем продаж и рыночная доля, определяется производство продукции сумма, затраченная на маркетинг, цена товаров, анализируется среда конкуренции. Также на данной основе может быть оценена финансовая привлекательность и прибыльность продукции.</p>
<p>Стартование первичного (начального) производства продукции и ее создание в меньших объемах</p>	<p>На этой стадии производятся тестовые образцы, принимается решение о ее составе, ассортиментном соответствии, упаковке, марке, рыночной ориентации, создании соответствия рынкам и различным рыночным сегментам и т.д. Образцы проверяются в лабораторных и реальных условиях, подвергаются повторному тестированию, на этой основе делаются необходимые количественные и качественные изменения, связанные с продукцией.</p>
<p>Разработка маркетинговых планов и стратегий на основе производства примерных экземпляров</p>	<p>После разработки и проверки продукции происходит переход на стадию подготовки относящихся к ней маркетинговых планов и стратегий. Маркетинговые планы и стратегии охватывают изображения целевого рынка, объем сбыта для изначального периода и доля рынка, маркетинговый комплекс продукции, ее рыночную ориентацию, бюджет маркетинга и др.</p>
<p>Организация тестовых продаж и переход на массовую коммерческую реализацию</p>	<p>На этой стадии по результатам продаж продукции делаются соответствующие изменения в ее маркетинговый план, стратегию и комплекс, принимается решение о массовом выносе товаров на рынок (коммерцировании), начинается реализация маркетингового плана и стратегии, прием продукции потребителями и распределительными каналами, дается оценка результатам деятельности по созданию новой продукции на основе интенсивности распределения, объема сбыта и рыночной доли, нормы прибыльности и др. факторов.</p>

Источник: таблица подготовлена автором статьи.

Выстроенная последовательность является наряду с практической, также научной основой перехода от мышлений к реальному, материальному, от индивидуального к массовому. Она помогает разрабатывать поэтапные программы регулирования деятельности как по традиционным, так и по новым, измененным в качественном плане видам (подвидам, ассортиментам) продукции. Она также вносит ясность в технические стороны, параметры работ, создавая тем самым полную систему современной производственной деятельности.

Подытоживая работу можно утверждать, что исследованная нами тема в научном плане на основе маркетинговых принципов во многих направлениях еще не изучена полностью и системно, а по некоторым из них и вообще никакие работы по требуемым вопросам не проводились. Это с одной стороны открывает огромный фронт для проведения просвещенческих дел, с другой стороны указывает на отсутствие базового научно-практического опыта в них.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Багиров М.С. Ресурсный потенциал аграрной отрасли, его роль в формировании производственной и сбыточной системы. Нахчыван. 2014, 131с.
2. Багиров М.С. Развитие аграрной отрасли и использование маркетинговых принципов. Нахчыван. 2014, 102с.
3. Багиров М.С. Формирование производственных и сбыточных отношений в сельском хозяйстве: современное положение и особенности. Нахчыван. 2014, 107с.
4. Багиров М.С. Производственно-сбыточные отношения в сельском хозяйстве: формирование их видов и особенности регионального спроса. // Международный технико-экономический журнал, М., 2014. №4.с.48-54.
5. Багиров М.С. Анализ организации системы производства и сбыта в аграрной сфере на основе функций маркетинга. “ // Актуальные вопросы экономики и менеджмента: современный взгляд и новые решения”. Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых с международным участием. Tomsk, 2014. с.96-101.
6. Багиров М.С. Финансовые вопросы организации маркетинга в сельском хозяйстве. // «Право молодых». Сборник трудов II Международной научной молодежной конференции. Северо-Кавказский федеральный университет. Ставрополь, 2014, с.357-361.
7. Багиров М.С. Теоретическая сущность формирования производственных и сбыточных отношений в аграрной сфере региона. // «Молодежь и наука: реальность и будущее». Материалы VII Международной научно-практической конференции. Том 1. НИЭУП, Nevinomssk. 2014, с.248-252.
8. Багиров М.С. Проблемы трансформации по аграрному рынку. // «Проблемы экономики, организации и управления». Материалы V международной научно-практической конференции, Прага. 2014, с. 43-46.
9. Багиров М.С. Современная экономическая стадия развития и формирование необходимых трудовых навыков в сельском хозяйстве. // «Государство, общество, наука: горизонты развития» Материалы международной научной конференции, приуроченной к Симпози-

уму им.Т.И.Заславской «Социальные вызовы экономическому развитию». Новосибирск, 2014, с.136-139.

10. Багиров М.С. Субъекты аграрной сферы и маркетинговые концепции. //«Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права». Материалы международной научно-практической конференции. Saratov. 2013, с.23-28.

## **Итоги реализации госпрограммы АПК по отрасли растениеводства**

*Баталов Хамзат Рамзанович, Соколов Алексей Павлович*  
Академия права и управления ФЦИН России  
stgrj@mail.ru

С 2013 года на территории области реализуется Государственная программа «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы». В ее состав в отчетном году были включены 14 подпрограмм.

Из 8 экономически значимых программ, представленных на конкурс в Минсельхоз России, в прошедшем году было отобрано 7, на их поддержку, к предусмотренным в областном бюджете 276,6 млн. рублей, из Федерации было выделено 223,4 млн. рублей.

Поручение Губернатора области по привлечению средств федерального бюджета перевыполнено более чем в 1,6 раза. Всего бюджетных средств на реализацию Госпрограммы в 2013 году выделено порядка 2,5 млрд. рублей.

Объем производства продукции сельского во всех категориях хозяйств составил 20,7 млрд. рублей, или 90,0% в сопоставимой оценке к 2012 году, в том числе:

- продукции растениеводства - 7,2 млрд. рублей (94,1% к 2012 году),
- продукции животноводства - 13,5 млрд. рублей (88,1 % к 2012 году).

**Отрасль растениеводства** обеспечивает потребности населения области в продуктах питания (картофель, овощи), отрасли животноводства - в кормах, предприятия перерабатывающей промышленности - в сырье.

Посевная площадь сельскохозяйственных культур за 3 последних года уменьшилась на 55,6 тыс. га (с 442,9 тыс. га в 2011 году до 390,3 тыс. га в 2013 году). Причины заключаются в уменьшении поголовья крупного рогатого скота и прекращении деятельности ряда сельхоз. организаций.

Отсутствие в начале 2013 года инвестирования отрасли за счет кредитных ресурсов и бюджетной поддержки привели к тому, что сельско-

хозяйственные товаропроизводители области весеннюю кампанию *проводили* в основном на свои собственные средства. Это стало серьезным испытанием для многих предприятий.

В результате сокращения посевных площадей зерновых культур на 10% и неблагоприятных погодных условий (низкая влагообеспеченность и высокий температурный режим в июне) получено снижение по сравнению с предыдущим годом валового сбора зерновых - во всех категориях хозяйств собрано 166,3 тыс. тонн зерна в весе после доработки, что почти на 49 тыс. тонн меньше планового показателя.

Планы по овощам выполнены на 102,5 %, по картофелю, льноволокну и зерновым - на 99%, 51% и 77,3 % соответственно.

На снижение производства продукции повлияли:

- ухудшение финансового положения сельскохозяйственных организаций области, из-за снижения доходности по итогам работы 2012 года ввиду низких закупочных цен на продукцию сельского хозяйства;

- отставание по срокам начала финансирования сельхоз. товаропроизводителей из федерального и областного бюджетов по причине отсутствия нормативных правовых актов, как на региональном, так и на федеральном уровне в первом квартале 2013 года;

- отсутствие кредитных ресурсов из-за переноса решения о выдаче кредитов с мест в головное учреждение ОАО «Россельхозбанк» (г. Москва), а также необоснованных задержек в решении вопросов о выдаче кредитных средств.

В Государственной программе с 2013 года предусмотрен новый вид государственной поддержки - оказание несвязанной поддержки в области растениеводства. В отчетном году субсидии на оказание несвязанной поддержки в области растениеводства получили 221 сельскохозяйственная организация и крестьянские (фермерские) хозяйства. Однако ввиду отсутствия оборотных средств и проблем с получением кредитов приобретено и внесено в почву удобрений меньше, чем в предыдущие годы.

В целях гарантированного обеспечения сельхоз. товаропроизводителей области минеральными удобрениями заключено Соглашение между Правительством области и ЗАО «ФосАгроАГ» на текущий год, предусматривающее отпуск по льготным ценам 32 тыс. тонн удобрений в физическом весе. Это обеспечит внесение 37,2 кг д.в. на 1 га посевной площади.

Новыми перспективными направлениями в отрасли растениеводства являются подпрограмма «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения Вологодской области на 2014-2020 годы» и государственная поддержка производства продовольственного зерна.

В целях создания условий для стабильного и эффективного функционирования отрасли льноводства на основе развития собственной сырьевой базы и производства конечного конкурентоспособного продукта на территории области реализуется экономически значимая программа «Развитие льняного комплекса» (включена в состав Государственной программы). В 2013 году на реализацию мероприятий указанной программы выделены средства в размере 137,0 млн. рублей, в т.ч. из федерального бюджета - 73,6 млн. рублей, из федерального бюджета - 63,4 млн. рублей. Льносеющими хозяйствами области приобретена 81 единица техники и оборудования для производства и переработки льна.

В отчетном году выращиванием льна-долгунца занимались 25 сельхоз. организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств в 9-ти муниципальных районах области.

За счет возделывания новых сортов и усовершенствования технологий удается в неблагоприятных погодных условиях получать высокую урожайность льноволокна и льносемян льноволокна - больше в 1,7 раза (с 3,2 ц/га в 2009 году до 5,3 ц/га в 2013 году), льносемян - в 9,6 раза (с 0,3 ц/га до 2,9 ц/га).

В настоящее время в области работают 9 льнозаводов.

В ООО «АПК «Вологодчина» Шекснинского района реализуется инвестиционный проект «Организация глубокой переработки льносырья и производство льносодержащей продукции: ваты гигроскопичной медицинской и гранулированного адсорбирующего наполнителя» в целях гарантированного спроса на короткое волокно (его в области производится больше, чем длинного, но оно не востребовано текстильной промышленностью).

В областном бюджете на несвязанную поддержку в 2014 году предусмотрено 96 млн. рублей, из федерального бюджета на условиях софинансирования также будут выделены средства. Перечислять бюджетную поддержку на счета производителей планируется начать в первом квартале, с тем, чтобы не было повторения «печального опыта» с недостаточным приобретением удобрений в 2013 году.

Прошедший 2013 год был сложным и для **отрасли животноводства** области. Неблагоприятная ценовая ситуация на зерновом рынке, несвоевременное кредитование, увеличение налоговой нагрузки, задержки с бюджетным финансированием (особенно в первом квартале), острый недостаток собственных оборотных средств повлияли на выполнение ранее намеченных планов.

Ряду хозяйств пришлось идти на крайние меры — реализовывать на мясо молодняк крупного рогатого скота и даже поголовье дойного стада. За 2013 год поголовье коров уменьшилось на 6,7 тыс. голов.

В 2013 году в хозяйствах всех категорий области произведено 429,9 тыс. тонн молока, или 93,1% к соответствующему периоду 2012 года (в том числе сельхоз. организациями - 390,6 тыс. тонн, или 93,2 % к уровню 2012 года). Данная ситуация прогнозировалась Департаментом в 2012 году при защите и обосновании бюджета сельского хозяйства на 2013 год.

Усугубило тяжелое финансовое положение сельхоз. товаропроизводителей перечисление государственной поддержки из областного бюджета с апреля 2013 года. Кроме того, в 2013 году в области наблюдалась стагнация кредитной политики (для справки: в 2011 году в сельское хозяйство направлено 11,3 млрд. руб. кредитных ресурсов, в 2012 году - 10,3 млрд. руб., в 2013 году - 4 млрд. рублей). В результате данной кредитной политики, проводимой, в первую очередь, ОАО «Россельхозбанк», в области были приостановлены начатые ранее инвестиционные проекты в молочном скотоводстве и других отраслях сельского хозяйства.

Проблемы, возникшие при реализации мероприятий государственной программы в 2013 году, повлекли за собой неосвоение средств: из федерального бюджета в объеме 45 млн. руб., из областного - 17,4 млн. рублей.

В 2014 году на поддержку отрасли запланировано привлечь средства федерального бюджета в сумме 610,6 млн. рублей. На софинансирование плановых расходов в областном бюджете на 2014 год предусмотрены средства в сумме 410,5 млн. руб., также планируется привлечь средства местных бюджетов в сумме 7,3 млн. рублей и внебюджетные источники в сумме 672,7 млн. рублей.

На данный момент говорить об эффективности реализации Государственной программы «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы» рано, так как программа на среднесрочную перспективу.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Годовой отчет о реализации Государственной программы «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы» за 2013 год (февраль 2014 г.)

## Итоги реализации госпрограммы АПК по отрасли животноводства

*Баталов Хамзат Рамзанович, Соколов Алексей Павлович*  
Академия права и управления ФСИН России  
srgpj@mail.ru

Животноводство одна из основных отраслей сельского хозяйства, занимающаяся главным образом возделыванием культурных растений для производства растениеводческой продукции.

С 2013 года на территории области реализуется Государственная программа «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы». В ее состав в отчетном году были включены 14 подпрограмм.

Из 8 экономически значимых программ, представленных на конкурс в Минсельхоз России, в прошедшем году было отобрано 7, на их поддержку, к предусмотренным в областном бюджете 276,6 млн. рублей, из Федерации было выделено 223,4 млн. рублей.

Поручение Губернатора области по привлечению средств федерального бюджета перевыполнено более чем в 1,6 раза. Всего бюджетных средств на реализацию Госпрограммы в 2013 году выделено порядка 2,5 млрд. рублей.

Объем производства продукции сельского во всех категориях хозяйств составил 20,7 млрд. рублей, или 90,0% в сопоставимой оценке к 2012 году, в том числе:

- продукции растениеводства - 7,2 млрд. рублей (94,1% к 2012 году),
- продукции животноводства - 13,5 млрд. рублей (88,1 % к 2012 году).

Прошедший 2013 год был сложным и для **отрасли животноводства** области. Неблагоприятная ценовая ситуация на зерновом рынке, несвоевременное кредитование, увеличение налоговой нагрузки, задержки с бюджетным финансированием (особенно в первом квартале), острый недостаток собственных оборотных средств повлияли на выполнение ранее намеченных планов.

Ряду хозяйств пришлось идти на крайние меры — реализовывать на мясо молодняк крупного рогатого скота и даже поголовье дойного стада. За 2013 год поголовье коров уменьшилось на 6,7 тыс. голов.

В 2013 году в хозяйствах всех категорий области произведено 429,9 тыс. тонн молока, или 93,1% к соответствующему периоду 2012 года (в том числе сельхоз. организациями - 390,6 тыс. тонн, или 93,2 % к уровню

2012 года). Данная ситуация прогнозировалась Департаментом в 2012 году при защите и обосновании бюджета сельского хозяйства на 2013 год.

Усугубило тяжелое финансовое положение сельхоз. товаропроизводителей перечисление государственной поддержки из областного бюджета с апреля 2013 года. Кроме того, в 2013 году в области наблюдалась стагнация кредитной политики (для справки: в 2011 году в сельское хозяйство направлено 11,3 млрд. руб. кредитных ресурсов, в 2012 году - 10,3 млрд. руб., в 2013 году - 4 млрд. рублей). В результате данной кредитной политики, проводимой, в первую очередь, ОАО «Россельхозбанк», в области были приостановлены начатые ранее инвестиционные проекты в молочном скотоводстве и других отраслях сельского хозяйства.

Продуктивность дойного стада в сельхоз. организациях области в 2013 году составила 5521 кг - практически уровень 2012 года (в Российской Федерации - 5007 кг). Свыше 98% производимого сырого молока - высший и первый сорт.

В целях поддержки развития молочного животноводства в области реализуется экономически значимая программа «Развитие молочного скотоводства Вологодской области» (включена в Государственную программу). Ее участниками являются 17 сельхоз. товаропроизводителей области, занимающихся производством молока, из 12 муниципальных районов.

Задачами, стоящими перед Департаментом на 2014 год, остается создание условий для стабилизации поголовья и наращивания объемов производства и качества животноводческой продукции.

Эффективным механизмом государственной поддержки сельхозпроизводителей с 2013 года являются субсидии на 1 кг молока, реализованного высшим и первым сортом. На федеральном уровне вопрос о выделении в 2014 году субсидий на 1 литр реализованного товарного молока пока не решен.

В 2013 году проведена реконструкция и модернизация на 37 животноводческих объектах на 10,1 тыс. скотомест. Построены животноводческие помещения в ООО «Покровское» Грязовецкого района на 380 голов, в колхозе Племзаводе «Родина» - на 400 голов, в СХПК «Племзавод «Майский» Вологодского района - на 480 голов и Племзаводе Колхозе «Аврора» Грязовецкого района - на 400 голов (всего участниками программы ведется строительство объектов на 2970 скотомест, реконструкция - на 3719 скотомест).

Предусмотренная поддержка позволила (только указанным выше хозяйствам) уже в четвертом квартале 2013 года приступить к строительству ферм с общим поголовьем около 1500 скотомест.

За последние годы внедрены новые технологии производства молока с беспривязным содержанием коров и доением в доильных залах в хозяйствах Бабаевского, Грязовецкого, Вологодского, Великоустюгского, Кирилловского, Междуреченского, Усть-Кубинского, Череповецкого и Шекснинского районов. Всего переведено на беспривязное содержание более 13 тыс. коров с доением в доильных залах (29 хозяйств, 34 доильных зала).

В 2013 году велось новое строительство и реконструкция животноводческих объектов с внедрением современного доильного оборудования (СХПК «Племзавод Майский, колхоз Племзавод «Родина», С А колхоз «имени Калинина», Племзавод колхоз «Аврора».

В отрасли мясного скотоводства впервые в области начата (с 2012 года) реализация инвестиционного проекта по созданию племенного репродуктора специализированных мясных пород крупного рогатого скота и производству высококачественной говядины, инициатором которого является ООО «Заря» Чагодощенского района. В декабре 2013 года это хозяйство получило статус племенного репродуктора по разведению скота мясной специализированной породы Герефорд

В отрасли свиноводства, также с 2012 года, реализуется инвестиционный проект по строительству на территории Грязовецкого района свиноводческого комплекса на 1854 скотомест, его инициатор - Вологодский филиал ЗАО «Шувалово» (г. Кострома). В 2013 году ЗАО «Шувалово» приобрели 1244 головы племенного маточного поголовья.

В отрасли свиноводства поголовье свиней на 1 января 2014 года в хозяйствах всех категорий области составило 100,7 тыс. голов, производство мяса в живом весе - 14,7 тыс. тонн, в том числе в сельскохозяйственных организациях - 12,6 тыс. тонн.

Мясное птицеводство в области представлено двумя бройлерными птицефабриками (ОАО птицефабрика «Шекснинская», ЗАО «Череповецкий бройлер»). В работе используется кросс птицы «Росс-308», обеспечивающий высокие производственные и откормочные качества.

Снижение производства мяса птицы связано с тем, что начиная с июня и до сентября 2012 года, были допущены срывы в кормлении бройлеров, а также несбалансированность кормовых рецептов по питательности.

В 2013 году производство мяса птицы в живом весе на убой в хозяйствах всех категорий области составило 17,8 тыс. тонн (69 % к 2012 году), из них в сельскохозяйственных организациях - 17,1 тыс. тонн.

В результате принятых Правительством области и Департаментом антикризисных мер (в режиме «ручного управления»), с ноября 2013 года в ООО «Шекснинский бройлер» поголовье птицы и производство мяса бройлеров восстанавливается (в конце ноября 2013 года уже были реализованы на мясо 4 партии бройлеров).

Снижение валового производства яйца в 2013 году обусловлено рядом объективных причин. Кроме причин, связанных с кормлением птицы, в течение 2013 года имели место аварийные отключения электроэнергии, в результате которого погибло 130 тыс. голов кур - несушек, вследствие чего недополучено около 20 млн. штук яиц.

В связи с ростом стоимости комбикормов во втором полугодии 2012 года в условиях присоединения России к ВТО на федеральном уровне было принято решение об оказании единовременной поддержки отраслям птицеводства и свиноводства в виде субсидий на удорожание кормов для птицеводства и свиноводства. На эти цели Вологодской области было выделено 102,1 млн. рублей из федерального бюджета и 5,4 млн. рублей из областного бюджета. Также для преодоления кризисной ситуации (особенно в бройлерном птицеводстве) из областного бюджета в 2013 году была оказана поддержка в виде субсидий на возмещение части затрат на содержание сельхоз. животных (свиней) и птицы в размере около 100 млн. рублей.

В планах развития птицеводческих предприятий одним из важнейших решений является продолжение реконструкции (модернизации) производственных объектов. В 2014 году планируется реконструкция (модернизация) трех промышленных цехов с наличием 390 тыс. птице-мест и одного птичника для выращивания молодняка - 90 тыс. птице-мест, завершение строительства и ввод в эксплуатацию инкубатория на 240 тыс. яйце-мест, модернизация цеха инкубации (замена выводных шкафов), газовой котельной.

Проблемным вопросом деятельности сельхоз. организаций остается их финансовая неустойчивость. По ожидаемым результатам 2013 года прогнозируется снижение выручки от реализации сельхозпродукции СХО (в первую очередь из-за снижения объемов производства и реализации), сальдированный результат - убыток составит более 1 млрд. рублей (за 9 месяцев убыток составил 1 млрд. 39,5 млн. рублей). Без учета субсидий общий результат - убыток - ожидается более 2,3 млрд. рублей. Таким образом, без господдержки отрасль продолжает оставаться убыточ-

ной (рентабельность без субсидий «минус» 15,9%, с субсидиями «минус» 8 %).

Продолжается работа по реализации Федерального закона от 9 июля 2002 года №83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных-товаропроизводителей». В 2013 году проведено 7 заседаний межведомственной территориальной комиссии по финансовому оздоровлению. По состоянию на 1 января 2014 года действует 45 соглашений о реструктуризации долгов на общую сумму 26,1 млн. рублей.

В 2013 году структура Государственной программы была дополнена следующими подпрограммами:

1. Подпрограмма «Экономически значимая программа «Развитие овощеводства защищенного грунта в Вологодской области на 2013-2020 годы».

2. Подпрограмма «Экономически значимая программа «Создание и развитие логистических центров в Вологодской области на 2013-2020 годы».

3. Подпрограмма «Экономически значимая программа «Развития рыбоводства в Вологодской области на 2014-2020 годы.

4. Подпрограмма «Развитие мелиорации земель в Вологодской области на 2014-2020 годы.

5. Подпрограмма «Устойчивое развитие сельских территорий Вологодской области на 2014-2017 годы и на период до 2020 года.

Данные программы одобрены Минсельхозом России к получению софинансирования из федерального бюджета.

Главной задачей, стоящей перед Департаментом на 2014 год, остается создание условий для сельхоз. товаропроизводителей области по наращиванию объемов производства и качества животноводческой продукции. Несмотря на применение новых подходов при оказании государственной поддержки, эффект от вложенных средств может быть получен не ранее чем через 3 года - с учетом цикличности, сезонности производства и применяемых технологий.

На данный момент говорить об эффективности реализации Государственной программы «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы» рано, так как программа на среднесрочную перспективу.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Годовой отчет о реализации Государственной программы «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы» за 2013 год (февраль 2014 г.)

## Современные проблемы аграрного сектора Республики Бурятия

*Борисова Ирина Дмитриевна*

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия

им. В.Р. Филиппова

Borisovairina93@gmail.com

Сельское хозяйство - важнейшая сфера экономической деятельности по производству сельскохозяйственной продукции и оказанию услуг в целях обеспечения населения качественным продовольствием, промышленности сырьем и содействия устойчивому развитию сельских территорий. Ему принадлежит важная роль в обеспечении продовольственной независимости государства, что является одним из условий осуществления активной внешней политики страны и определяет политическую значимость этой отрасли экономики.

В сельском хозяйстве производится около 4,7% валового внутреннего продукта, трудятся 1,685 млн. человек, сосредоточено 2,8% основных фондов. В последние годы в аграрном секторе используется около 20% всего живого труда, около 6% основных фондов и менее 3% капитальных вложений. Демографическая ситуация на селе ухудшилась, отмечается резкое несоответствие между численностью сельского населения и огромными размерами сельских территорий. Растет безработица, особенно среди молодежи. Снижение занятости приводит к падению уровня жизни сельского населения.

В связи с переходом России от командно-административной системы к рыночной наиболее остро стали проявляться следующие ключевые проблемы развития аграрного сектора экономики:

- диспаритет цен;
- катастрофический рост объемов импортных товаров на продовольственном рынке России;
- отсутствие необходимого уровня государственной поддержки сельскому хозяйству и др.

Диспаритет цен в отраслях АПК – это ухудшение соотношения между ценами сельхозпроизводителей на реализуемую продукцию и ценами на приобретаемые ими промышленные товары и услуги производственно-технического назначения, то есть это тенденция несоответствия выручки и затрат аграрного производства. В результате чего происходит перерас-

пределение финансовых средств в пользу отраслей, предоставляющих производственные ресурсы.

Механизм ценообразования является очень сложным и многоэтапным процессом, который включает в себя методологические основы установления цены с учетом конъюнктуры рынка, степени «полезности» благ, а также формирование новых и корректировка существующих цен под воздействием ценообразующих факторов. Для сельскохозяйственных предприятий очень важно на сегодняшний день изучить данные методологические основы процесса ценообразования и эффективно внедрить данный механизм, учитывая при этом все особенности сельскохозяйственного производства. Также большое значение в процессе разработки и реализации ценовой политики сельскохозяйственными предприятиями имеет деятельность государства, которая должна быть направлена в первую очередь на сглаживание всех дисбалансов в экономике страны: между ценами на сельскохозяйственную продукцию и затратами на ее производство, между ценами на продукты питания и уровнем доходов населения. Только в данном случае будут созданы основы для создания эффективной ценовой политики аграрного сектора экономики, а следовательно будет сделан огромный шаг в создании высокоэффективного, конкурентоспособного сельскохозяйственного производства

Увеличение объемов импортной продукции, поставляемой на отечественные продовольственные рынки, также является очень серьезной проблемой развития аграрного сектора экономики. Дешевый импорт приводит к существенному занижению цены сельскохозяйственными товаропроизводителями на свою продукцию.

На сегодняшний день, мы можем наблюдать, как сельское хозяйство республики постепенно выходит из затяжного экономического и финансового кризиса. За последние годы в аграрной политике республики Бурятия произошли серьезные изменения, благодаря тому, что сельское хозяйство отнесено к приоритетным отраслям.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гордеев, А.В. Актуальные проблемы развития сельского хозяйства Российской Федерации / А.В. Гордеев // Вестник кадровой политики, аграрного образования и инновации. – 2012. - №2. – С. 2-12.
2. Садков, В.Г. Проблемы диспаритета цен и направления её конструктивного решения / В.Г. Садков, О.В. Попова // АПК: экономика, управление. – 2011. - №8. – С. 49-53.
3. Ушачёв И.Г. «Перспективы развития агропромышленного комплекса России» // АПК: экономика, управление, 2013, № 11-143.

## Современное состояние и перспективы выращивания брусничных растений в Республике Беларусь

Васильев Виктор Валерьевич

УО Белорусская государственная сельскохозяйственная академия  
vasilekv@tut.by

Выращивание брусничных растений является одним из направлений развития белорусского сельского хозяйства и относится к, так называемому, нетрадиционному плодоводству. К «нетрадиционным», относятся те виды культур, которые могут произрастать и выращиваться на территории страны, однако, в силу различных обстоятельств не получили широкого распространения. Многие из этих растений имеют высокие потребительские свойства и способны обеспечить получение высокого экономического эффекта при их производстве. Семейство брусничных (*Vacciniaceae*) насчитывает около 20 родов и 300 видов. В качестве пищевых и лекарственных культур в условиях Беларуси наибольший интерес представляют клюква обыкновенная (*Vaccinium oxycoccos*), клюква крупноплодная (*Vaccinium macrocarpon*), голубика обыкновенная (*Vaccinium uliginosum*), голубика высокорослая (*Vaccinium corymbosum*), черника (*Vaccinium myrtillus*), брусника (*Vaccinium vitis-idaea*).

В ходе исследований было установлено, что в Беларуси выращиванием брусничных растений занимаются различные субъекты хозяйствования (сельскохозяйственные организации, фермеры, лесхозы), научно-исследовательские учреждения, а также садоводы-любители. При этом фактически отсутствует точная статистическая информация об объемах экономической эффективности производства, как по отдельным категориям производителей, так и в целом по республике.

Таблица 1

Примерный валовой сбор ягод брусничных растений, тонн

Вид продукции	1995	2000	2005	2012	2013	2013 в % 2012
Клюква крупноплодная	350	20	380	500	600	120
Голубика высокая	1	5	20	150	250	167
Брусника	1	1	2	3	3	100
Итого	352	26	402	653	853	131

Данные приведенные в таблице 1 свидетельствуют, что в общем объёме производства наибольший удельный вес приходится на крупноплодную клюкву. Вместе с тем наибольшие темпы роста производства приходятся на голубику высокую. Следует отметить, что наиболее крупным производителем ягод брусничных растений является КУСХП «Беларуская Журавины». В 2013 году в этой сельскохозяйственной организации было выращено более 500 тонн крупноплодной клюквы, что составляет 83,3% от общего объёма её производства и 36 тонн голубики или 14,4%.

Объёмы производства культурных видов брусники в Беларуси за последние годы увеличились незначительно. В основном эту ягоду выращивают в научно-исследовательских учреждениях, фермерских и личных подсобных хозяйствах.

Таблица 2

**Площадь плантаций брусничных растений, га**

Вид продукции	1995	2000	2005	2012	2013	2013 в % 2012
Клюкwa крупноплодная	115	108	108	120	120	100
Голубика высокая	2	15	50	180	390	217
Брусника	2	2	3	5	5	100
Итого	119	125	161	305	515	170

Необходимо отметить, что в таблице 2 приведены данные об общих размерах плантаций, в том числе не вступивших в плодоношение. Наиболее высокими темпами увеличивается площадь плантаций голубики высокой. При этом основная доля в общем объёме плантаций приходится на фермерские хозяйства. В настоящее время в Беларуси насчитывается более 50 фермерских хозяйств выращивающих эту культуру. Увеличение площадей крупноплодной клюквы сдерживается более высокими по сравнению с голубикой инвестиционными затратами.

В ходе исследований установлено, что расходы, связанные с созданием культурных плантаций ягод брусничных растений могут варьироваться в зависимости от вида ягод и характеристики земельного участка. Так, например, для закладки одного гектара плантаций крупноплодной клюквы необходимо вложить от 31 000 до 46 000 долларов США. Примерная структура затрат отражена в таблице 3.

Первый урожай клюквы получают лишь на 3-4 год, а полное плодоношение наступает на 6-7 год. Как следствие, возникают большие инвестиционные риски. При плановой урожайности 12 тонн с гектара, сред-

ней цене реализации 1,8 доллара США за килограмм и ежегодных производственных затратах 12000-16000 долларов на гектар (в зависимости от года закладки плантаций и погодных условий), простой срок окупаемости может достигать 15 и более лет.

Таблица 3

**Примерная структура расходов на создание промышленных плантаций клюквы**

Статьи затрат		Долл/га
1.	Подготовка земельного участка (выравнивание, пескование и т.д.)	6000-10000
2.	Строительство оросительной системы	4000-5000
3.	Посадочный материал	7000-13000
4.	Обслуживание кредитов и амортизация до вступления в плодоношение	10000-12000
5.	Агротехнические мероприятия до вступления в плодоношение	4000-6000
	Всего	31000-46000

Средняя урожайность крупноплодной клюквы на плантациях вступивших в плодоношение в РУСХП «Беларуския Журавинь» составляет 4-5 тонн. Вместе с тем, необходимо отметить, что многие чеки были заложены технологическими нарушениями. В первую очередь, из-за недостатка посадочного материала, была в два раза уменьшена нормативная плотность посадки. В последние годы на предприятии проводится уплотнение посадок. За счёт уплотнения посадок и совершенствования технологии выращивания на отдельных чеках была получена урожайность 12 и более тонн с гектара.

Урожайность голубики высокой в зависимости от сорта, срока созревания, системы орошения, применяемых удобрений и других организационно-технологических факторов в лучших хозяйствах составляет 7 тонн с гектара.

Урожай брусники культурной в условиях Беларуси можно собирать два раза в год. При этом лучшие сорта имеют урожайность 2-3 кг на квадратный метр.

Себестоимость одного килограмма крупноплодной клюквы значительно варьирует в зависимости от года и составляет в среднем 1,5-2 доллара США. При этом средняя цена реализации свежих ягод составляет 1,7-2,5 доллара США за килограмм. Цены отличаются в зависимости от класса ягод. Основными каналами реализации являются: внутренний рынок (до 250 тонн), Российская Федерация (до 200 тонн), Латвия и Литва (до 100 тонн), а также Германия, Польша, Англия.

Большинство плантаций голубики высокой не вступило в полное плодоношение. В этой связи отсутствуют объективные данные о себестои-

мости её производства. При этом цены в течении одного календарного года значительно отличаются. В начале и конце сезона цены доходят до 10 долларов США за килограмм, а средняя цена реализации на оптовом рынке составляет 4-5 долларов за килограмм. В отличие от крупноплодной клюквы голубика высокая реализуется в основном для употребления в свежем виде. Структура каналов реализации примерно такая же, как и по крупноплодной клюкве.

Оптовый рынок ягод культурных видов брусники в силу небольших объёмов производства пока не сформирован.

Таким образом, можно сделать вывод, что культурное выращивание брусничных растений в Беларуси является перспективным направлением сельскохозяйственного производства. При этом создание промышленных плантаций крупноплодной клюквы сопряжено с большими инвестиционными затратами и возможно лишь в условиях крупнотоварного производства. В свою очередь выращивание голубики высокой подходит для фермерских и личных подсобных хозяйств, инвестиции в смежные с сельским хозяйством отрасли имеют большое значение для повышения конкурентоспособности и устойчивого развития региональных АПК. Следует также отметить, что при реализации инвестиционных проектов по созданию современных фрукто и овощехранилищ следует больше уделять внимание возможности заготовки дикорастущей продукции, а также излишков сельскохозяйственной продукции личных подсобных хозяйств, так как это позволит в значительной степени снизить экономические риски и сроки окупаемости инвестиционных проектов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гримашевич, В.В. Рациональное использование пищевых ресурсов леса Беларуси / В.В. Гримашевич, НАН Беларуси; отв. ред. И.В. Ипатьев; Институт леса. — Гомель, 2002. — 261с.
2. Мисун, Л.В. Научные и технологические основы производства крупноплодной клюквы / Л.В. Мисун. — Минск: Хата, 1995. — 135 с.
3. Володько, И.К. Голубика на садовом участке / И.К. Володько. — Минск: ИООО Красико-принт, 1998. — 48 с.
3. Курило, С. Голубика — ягода садовая / С. Курило // Белорусское сельское хозяйство. — 2006. — № 6. — С. 76.
4. Павловский, Н.Б. Сортовая брусника в Белорусском Полесье. / Н.Б. Павловский, Ж.А. Рупасова; под общ. ред. Ж.А. Рупасовой. — Минск: Национальная академия наук, Центральный ботанический сад, 2000г. — 230 с
5. Рубан, Н.Н. Голубика на садовом участке / Н.Н. Рубан, И.К. Володько, Т.В. Курилович. — Минск: ИООО Красико-принт, 2002. — 49 с.
6. Рупасова, Ж.А. Клюква крупноплодная в Беларуси / Ж.А. Рупасова, Т.И. Василевская; под ред. Ж.А. Рупасовой. — Минск: Национальная академия наук Беларуси. — Минск, 1999. — 55 с.

7. Сидорович, Е.А. Интродукция и опыт выращивания клюквы крупноплодной, голубики высокой и брусники / Е.А. Сидорович, Н.Н. Рубан, А.В. Шерстеникина. – Минск: БелНИИНТИ, 1991. – 238 с.

8. Russ Kashian, Cranberries of Wisconsin: Analyzing The Economic Impact / Russ Kashian // Journal of Business Case Studies. – 2013. – May/June 2013. – V9. N3. – С. 185.

9. Blueberry Economics The Costs of Establishing and Producing Blueberries in the Willamette Valley [Electronic resource] / Bart Eleveld, Bernadine Strik, Karen DeVries, and Wei Yang— Mode of access:<http://arec.oregonstate.edu/oaeb/files/pdf/EM8526.pdf>

## **Формирование новой аграрной политики в современных условиях**

*Гуз Максим Сергеевич, Соколов Алексей Павлович*

Академия права и управления ФСИН России

[srrpj@mail.ru](mailto:srrpj@mail.ru)

Интерес к преобразованиям в аграрной сфере в условиях переходной экономики вызван, прежде всего, тем, что преобразования, осуществляемые в ходе земельной реформы, затрагивают практически все сферы экономики страны. Начавшийся в России в 1990-е гг. переход к рыночной экономике обусловил необходимость полного пересмотра принципов, методов и форм государственного вмешательства в агросферу с целью создания в этом секторе экономики условий для развития предпринимательской деятельности.

Россия накануне реформы входила в число крупнейших мировых производителей сельскохозяйственной продукции. Ее аграрно-промышленный комплекс (АПК) был относительно развитым и играл большую роль в экономике страны[3].

По данным продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), в не самом лучшем 1990 г. отечественное сельское хозяйство, еще не вступившее в период реформ, произвело на душу населения зерна больше, чем в странах ЕС в 1,7 раза, картофеля - в 1,6 раза, молока - в 1,2 раза, яиц - в 2,3 раза. Лишь по мясу производство на душу населения было ниже на 17% и по овощам - в 2 раза. По темпам прироста производства продуктов питания страна превосходила многие развитые государства. Например, за три десятилетия (1960-1990 гг.) на каждый 1% прироста населения приходилось 3% прироста продовольствия[1].

Однако из-за слабости важнейшей и необходимейшей составляющей - сферы переработки, хранения, транспортировки и реализации, ежегодно производя огромное количество продукции в совхозах и колхозах, страна

в цепочке "поле-прилавок" теряла до 30% зерна, 60% картофеля, 10% мяса, 15% молока. Следовательно, основные причины продовольственных трудностей находились в основном за пределами собственно сельскохозяйственного производства.

Для преодоления негативных тенденций в сельском хозяйстве требовалась аграрная реформа как система мер по коренному преобразованию экономических отношений на селе в целях улучшения обеспечения населения продовольствием и роста его жизненного уровня.

Важнейшей частью аграрных преобразований является земельная реформа. Законом РФ "О земельной реформе" (1990 г.) были определены два этапа преобразований:

- на первом предполагалось провести оценку потребности в земельных ресурсах предприятий и граждан, сформировать резервный фонд земель для их дальнейшего перераспределения, установить ставки земельного налога и нормативной цены земли;

- на втором этапе предусматривалось передать землю в пользование и собственность потенциальным землепользователям и землевладельцам. Намечалось также создать около 100 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. Одновременно был принят закон "О социальном развитии села", которым было установлено равенство прав и обязанностей сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности. Законом был установлен порядок государственной поддержки АПК путем направления на его нужды не менее 15% от расходной части бюджета[2].

Первый этап земельной реформы проходил в условиях острейших споров о формах собственности на землю, приватизации земли, формах хозяйствования, принципах наделения землей граждан и юридических лиц. Принятые в 1990 г. законы "О крестьянском (фермерском) хозяйстве", "О социальном развитии села", "О внесении изменений и дополнений в Конституцию Российской Федерации".

Земельный кодекс РСФСР и закон "О плате за землю" создали правовую базу для возникновения различных форм собственности на землю:

- государственной (федеральной и субъектов Российской Федерации);
- муниципальной;
- частной (индивидуальной, общей совместной и общей долевой физических и юридических лиц).

Законодательно закреплялось право пожизненного наследуемого владения землей и постоянного (бессрочного) пользования землей, находящейся в государственной и муниципальной собственности, а также право аренды и срочного пользования землей, находящейся в любой форме собственности.

В отношении права частной собственности на землю сельскохозяйственного назначения законодательство предусматривало существенные ограничения по распоряжению этой собственностью. По сути дела, земельные участки (за исключением садовых, дачных и приусадебных) в течение 10 лет нельзя было подарить, продать, передать в уставные фонды (капиталы), сдать в залог или отчуждать иным способом.

В ряду многих мер, предусмотренных новой программой аграрных преобразований, важнейшей стало форсированное разгосударствление и приватизация социалистических предприятий, в том числе в аграрном секторе экономики. Впервые была поставлена сверхзадача - не только коренным образом изменить прежнее организационное и технологическое строение АПК, но и осуществить это в условиях перехода к рыночной экономике. После революции 1917 г. это был один из наиболее рискованных экспериментов. По своим последствиям для АПК России реформы 1990-х гг. оказались значительно радикальней и разрушительней. Основной причиной этого стало желание демократического правительства решить не столько экономические, сколько политические задачи, не столько построение каких-то новых экономических конструкций и механизмов, сколько слом и ликвидацию существовавших.

В качестве первоочередных целей аграрной реформы выдвигались:

- реорганизация колхозов и совхозов;
- развитие предпринимательства;
- создание условий для привлечения в аграрный сектор иностранных инвестиций.

Характерным является то, что переход от исключительно государственно-кооперативной собственности на землю, существовавшей до 1991 г., к новым многообразным формам был проведен путем жестких законодательных указаний. Приоритет в развитии аграрного комплекса был беспрекословно отдан мелкотоварному производству, а крупные хозяйства (колхозы и совхозы), которые производили большую часть товарной продукции, практически оказались "вне закона".

В соответствии с принятыми нормативными актами все имущество и землю сельскохозяйственных предприятий было разрешено безвозмездно передавать в частную собственность членов трудовых коллективов и работников социальной сферы на селе с определением для каждого имущественных паев и земельных долей. Иным юридическим лицам и предпринимателям приобретать земельные участки в частную собственность было разрешено указом Президента Российской Федерации "Об утверждении Порядка продажи земельных участков при приватизации государственных и муниципальных предприятий, расширении и дополнительном

строительстве этих предприятий, а также предоставленных гражданам и их объединениям для предпринимательской деятельности" (1992 г.). Одновременно президент расширил по сравнению с Конституцией Российской Федерации и Земельным кодексом РСФСР права граждан и юридических лиц на продажу и отчуждение земельных участков[4].

Собственники земельных долей в сельскохозяйственных организациях получили право продавать свои участки другим собственникам или лицам, поступающим на работу в данную сельскохозяйственную организацию, а также в случаях выхода на пенсию, переселения в другую местность, внесения вырученных средств в развитие местной перерабатывающей промышленности.

В ведение органов местного самоуправления от сельскохозяйственных организаций были переданы земли общей площадью 36 млн. га, в том числе 22,6 млн. га сельскохозяйственных угодий в качестве свободного фонда для удовлетворения потребностей граждан в земельных участках и развития (расширения) личного хозяйства и огородничества.

В 1994 г. была принята новая Программа аграрной реформы в Российской Федерации. В ней была дана оценка кризисной социально-экономической ситуации, определена стратегия аграрных и земельных преобразований. В программе указывалось: "Аграрная реформа в России предусматривает комплексное переустройство агропромышленного производства, многоукладность сельского хозяйства, многообразие форм собственности на землю и средства производства, государственный протекционизм и регулирование развития агропромышленного комплекса, его технико-технологическое переоснащение, развитие кооперации и интеграции"

В качестве основных направлений аграрной реформы намечались:

разработка и реализация мер по стабилизации и устойчивому развитию АПК, поддержание паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию;

- разработка системы продовольственного обеспечения населения на основе реализации соответствующих федеральных, региональных и межгосударственных программ;

- введение в действие ценовых, налоговых, кредитных, бюджетных, таможенных и других регуляторов аграрной экономики;

- земельная реформа;

- комплексное преобразование аграрного сектора путем формирования в сельском хозяйстве государственного, коллективного, кооперативного, акционерного, фермерского и мелкотоварного секторов;

- формирование конкурентной среды при приватизации и реформировании предприятий промышленных и обслуживающих отраслей агропромышленного комплекса;

- реформа инвестиционной политики, технико-технологическое переоснащение АПК на основе целевых программ и приоритетное развитие аграрной науки;

- создание рыночной инфраструктуры;

- реорганизация системы и методов управления агропромышленным комплексом;

- социальное преобразование села, подготовка кадров.

Программой предусматривалось осуществить систему мер по приостановлению спада агропромышленного производства, создать нормативно-правовую базу реформы, механизм реализации права частной собственности на землю и имущество с выдачей документов сельскохозяйственным производителям, конкурентную среду за счет формирования многосекторной аграрной структуры. Планировалось закончить приватизацию перерабатывающих, пищевых и сервисных предприятий с предоставлением товаропроизводителям контрольных пакетов акций, сформировать рыночную инфраструктуру в сфере сбыта сельхозпродукции и закупок средств производства.

Характерной особенностью аграрных преобразований в переходной экономике являлось то, что содержание программных документов трансформировалось на практике прямо противоположным образом.

В результате явными стали признаки дестабилизации аграрного сектора, связанные главным образом со следующим:

- либерализацией цен, что обусловило обострение диспаритета межотраслевых экономических отношений и изъятие огромных средств из сельского хозяйства;

- приватизацией перерабатывающих и сервисных предприятий и организаций вместо создания условий для развития кооперации и агропромышленной интеграции;

- ориентацией на мелкое частное производство, что не привело к формированию более эффективных организационных структур;

- унификацией кредитной политики, не учитывающей специфики сельского хозяйства, цикличности производства продукции, замедления оборота капитала;

- форсированным переходом на рыночные отношения без минимально необходимой инфраструктуры, что привело к вытеснению основной части сельских товаропроизводителей с рынка, передаче функции рас-

предела продукции посредникам, усилению монопольного положения на рынке перерабатывающих и торговых организаций.

Отсутствие научно-обоснованной программы начатых преобразований, соответствующих механизмов проведения реформы создает угрозу аграрным преобразованиям в России. В настоящее время агропродовольственный комплекс России переживает кризис, обусловленный общим социально-экономическим кризисом в стране, субъективными ошибками в агропродовольственной политике и неизбежными последствиями ее реализации.

На обострение аграрного кризиса в наибольшей степени повлияли факторы макроэкономической политики последнего десятилетия.

Наиболее важными из них были:

- ликвидация СССР и нарушение многолетних межрегиональных и межотраслевых хозяйственных связей;

- наращивание диспаритета цен на средства производства и реализуемую продукцию;

- либерализацию цен, и прежде всего на энергоносители;

- значительное сокращение инвестиционной активности государства и потеря контроля за денежным обращением;

- скорая, неподготовленная и непродуманная приватизация, не учитывающая территориальной и отраслевой специфики народного хозяйства, особенно в сельском хозяйстве;

- разрушение существовавшей системы управления народным хозяйством без создания ее новых форм, адекватных требованиям развития рыночных отношений, в том числе способствующих осуществлению аграрной реформы.

Центральное место должен занять Закон "О государственном управлении АПК и регулировании продовольственных рынков", в котором будут законодательно закреплены основные положения политики развития АПК. Должна быть разработана серия законов и нормативных актов, регламентирующих взаимодействие федерального центра в лице Минсельхозпрода, отраслевых продуктовых союзов и предприятий АПК на каждом значимом рынке продукции.

В переходный период, когда несовершенный рыночный механизм еще не только не обеспечивает саморегулирование воспроизводственных процессов, но не способен даже стабилизировать ситуацию и предотвратить дальнейший развал аграрной экономики, необходимым является соблюдение принципа сочетания индикативности (рекомендательности) и директивности. Однако наиболее эффективными средствами воздействия на сельское предпринимательство являются методы экономической

поддержки, когда вместо призывов или предписаний частному сектору для наиболее перспективных групп предпринимателей государством создаются условия получения большей прибыли (в основном за счет бюджетных средств).

В России меры государственной поддержки сельского предпринимательства не должны ограничиваться лишь бюджетными дотациями и компенсациями. Важнейшую роль играет оказание стартовой помощи сельским предпринимателям, включая гарантии вновь созданным хозяйствам, а также поддержка формирования производственной инфраструктуры, содействие становлению и развитию реформированных сельскохозяйственных предприятий[5].

Итак, очевидно, что успех возможен только в случае, когда меры государственного регулирования и аграрной политики принимают во внимание сложившиеся за многие десятилетия ценностные ориентации сельского населения, модели поведения его различных групп, социально-психологические и национальные особенности.

Аграрный кризис, многие годы протекающий в земледелии нашей страны, – это не только продовольственная проблема, она его результат. Предпосылки длительного аграрного кризиса зародились вместе с созданием системы государственного земледелия, но они имеют более глубокие корни, связанные с исторически сложившейся низкой эффективностью и производительностью сельского хозяйства в России, развивающегося экстенсивным путем в условиях рискованного земледелия[1].

Очевидно, что нужны крупные дополнительные инвестиции в аграрную сферу. Осуществление национального проекта в сельском хозяйстве будет способствовать решению этой задачи. Особое значение имеет обновление машинной техники, внедрение новейших технологий сельскохозяйственного производства.

Нерешенность основных проблем в АПК еще раз свидетельствует о том, что для преодоления аграрного кризиса недостаточно понять его природу, важно осознать необходимость воссоздания десятилетиями нарушавшихся закономерностей развития аграрных отношений, учитывать специфику аграрной сферы. Необходимо модернизировать всю систему социально-экономических отношений в этой сфере.

Принципиально важно устранить неадекватность сложившейся ранее структуры аграрного производства, высокую ее дотационность и производственную неэффективность. Углубление рыночной трансформации аграрной сферы обусловлено формированием новой аграрной политики, основанной на принципах и методах, доказавших свою состоятельность в развитых странах[4].

Стратегия трансформации аграрной сферы направлена на повышение ее эффективности и производительности. Важнейшим направлением преодоления аграрного кризиса является становление устойчивого и эффективного сельскохозяйственного производства. В связи с этим насущными задачами являются, во-первых, ускоренное восстановление в полном объеме агропромышленного производства и на этой основе снижение уровня продовольственной зависимости страны от импорта, повышение потребления продовольствия на душу населения; во-вторых, создание организационно-экономических условий для рентабельной работы товаропроизводителей, обеспечение инвестиционной привлекательности аграрного сектора; в-третьих, коренное улучшение социальных условий жизни на селе.

То, что в ближайшее время российское сельское хозяйство, и в частности сельское хозяйство областей Поволжья, выходит на докризисный уровень при уровне поддержки со стороны государства на порядок меньше, чем в советский период, говорит о возросшей его эффективности. Вместе с тем наметившийся рост должен быть подкреплён финансовыми и организационными мерами как со стороны государственных структур, так и бизнеса.

Итак, кризис аграрной экономики носит системный характер, что обуславливает необходимость трансформационных процессов в этой хозяйственной сфере.

Так, крупные сельскохозяйственные предприятия требуют проведения по отношению к ним избирательной политики. Они должны получать кредиты по строго целевому назначению, с обязательным контролем за использованием выделенных средств. Целесообразно выделять предприятиям средства в рамках специальных программ на конкурсной основе. В этих условиях средства получают те хозяйства, которые могут обеспечить их использование с наибольшей отдачей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ушачев И. [Текст] / Система управления – основа реализации модели инновационного развития АПК России / И. Ушачев // АПК: экономика, управление. 2013. № 1. С. 13.
2. Ханнанова Т.Р. [Текст] / Концептуальные основы аграрной политики / Т.Р. Ханнанова // Мир и политика. 2013. № 2. С.
3. Федеральные целевые программы России [Электронный ресурс] / <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2008/248>.
4. Воронин Б.А., Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. [Текст] / Современные проблемы правового регулирования аграрных отношений / Б.А. Воронин, Р.А. Ханнанов, Т.Р. Ханнанова // Аграрный вестник Урала. 2012. № 10. С. 52-56.
5. Путин В.В. О наших экономических задачах// Ведомости, 30.01.2012.

## **Анализ рынка замороженных полуфабрикатов г. Томска: существующая практика**

*Дадаев Егор Сергеевич, Князева Ксения Александровна*

Национальный исследовательский  
Томский Государственный Университет  
dadaev@sibmail.ru

Замороженные полуфабрикаты являются одним из популярных продуктов. Хотя бы раз в году их покупают 93% всех семей в России. Рынок замороженных полуфабрикатов представлен различными группами продуктов: мясные, рыбные полуфабрикаты или полуфабрикаты из птицы (котлеты, палочки, бифштексы, голубцы), мучные полуфабрикаты (пельмени, вареники, блинчики, пицца, манты, хинкали, пироги), готовые замороженные блюда, как правило, включающие в себя мясо и гарнир.

Традиционно наибольшим спросом у потребителей пользуются пельмени. Рынок пельменей является самым емким среди других замороженных полуфабрикатов, и тенденция сохраняется на протяжении уже многих лет. Данная ниша на сегодняшний день сильно насыщена, а ассортимент - широк. Специфика пельменного рынка такова, что, кроме основного пула федеральных брендов, в каждом регионе представлено много местных производителей, ничуть не уступающих по популярности маркам общероссийского масштаба. В связи с этим на рынке наблюдается жесткая ценовая, а также ассортиментная конкуренция, которая сильно отличается в зависимости от конкретного локального рынка.

Одним из показателей успешности продукции на рынке является уровень известности марки/производителя. На прилавках томских магазинов преобладает продукция местных производителей, доля которых составляет 59%: ПК «Лама» ЗАО «Аграрная Группа ММП», ООО «Антонов Двор», ООО «Межениновская ПТ», ООО «Домашняя кухня» и другие. В отдельную группу конкурентов входят самолепные весовые пельмени торговых сетей, которые доступнее по цене и имеют своих постоянных потребителей.

Согласно ГОСТу 52675, утвержденного Приказом Ростехрегулирования от 27.12.2006 № 446-ст, пельмени делятся на пять категорий. В начинке продукта категории А содержится мясного фарша свыше 80 %, Б - 60-80 %, В - 40-60 %, Г - 20-40 %, Д - менее 20 %. Остальное могут составлять соя, вкусовые добавки и даже манная крупа. Толщина теста должна быть не более 2 мм, мясо серое, а не розовое. Замороженные пельмени должны быть правильной формы, с плотно заделанными краями [4, с. 4].

В ходе мониторинга, проведенного в 10 точках крупных торговых сетей г. Томска («Лента», «Быстроном», «Холидей», «Радуга Вкуса», «Ярче», «Поляна», «Мария – Ра», «Палата», «Абрикос», «ФудСити»), выявлены наиболее распространенные марки замороженныхпельменей: СК «Томский», «Антонов Двор», «Лама», «Щедрое застолье», «Сибиряков», «Сибирский Гурман», «Межениновская ПФ», «От Быстронома», «Томское Бистро».

Пельмени категории А представлены малочисленно на рынке не только томском, но и на российском, так как средняя цена за килограмм – 240 рублей. Единственным томским производителем этого «исчезающего вида» являются пельмени «Элитные» ООО «Томский рыбозавод», а также «Большая кастрюля» Алтайского пищекомбината «Меленка – ОСТ» и «Сальников» ИП Сальников.

Пельмени категории «Б» в среднем стоят 215 рублей за килограмм. Из томских производителей, выпускающих пельмени с содержанием мяса 60-80%, являются Пищевой комбинат «Лама» с пельменями «Нежные», «Таежные» и торговая марка «Томское бистро» ООО «Оливье». Конкурентами им приходятся московская компания ОАО «Русский Холодъ» с торговой маркой «Монарх» и ООО «Цезарь» с одноименным названием продукта (г. Санкт-Петербург).

Производители развивают сегмент продукции эконом-класса, к которому относятся мясосодержащие полуфабрикаты категорий В, Г, Д с ценой 150 - 100 рублей за килограмм. Большинство томских компаний производят пельмени именно категории В. Сюда относятся марки ЗАО «Аграрная Группа МП», ПК «Лама» («Русские», «Столичные», «Сибирские») и торговая марка Группы Компаний «Лама» «Щедрое застолье», которая выпускает пельмени категории В. Также на томском рынке представлены пельмени новосибирской компании ООО «Комбинат Полуфабрикатов Сибирский Гурман» со своей торговой маркой «Едим Дома». Пельмени «Традиционные» марки «Щедрое застолье» и ПК «Лама» «Царские» производят пельмени самого низкого качества г. Томска, категории Г. Последняя категория Д вообще не встречается на прилавках томского рынка.

На потребителя нередко влияют и другие критерии выбора пельменей. Например, ручная лепка. Пельмени ручной лепки всегда привлекательнее для потребителя, так как они вкуснее и качественнее в отличие от пельменей, произведенных на автомате. В этом как раз и преимущество малых цехов, где используется исключительно ручной труд. Лепка при помощи специальных аппаратов – это большое количество произведенного товара, себестоимость значительно ниже, чем при ручной лепке. Зато есть большие затраты на покупку оборудования, и его обслуживания. Покупатели нередко отдают предпочтение пельменям ручной лепки, счи-

тая их более натуральными и «домашними». Лишь два местных производителя выпускают такую продукцию: ПК «Лама» (17% от всего своего выпуска) и ООО «Антонов Двор» (25%).

Лидером на рынке замороженных полуфабрикатов г. Томска является Пищевой Комбинат «Лама», который занимает наибольшую долю на рынке – 44%. Лидерство обусловлено доверием покупателей, широким ассортиментом продукции, не высокой ценой. Также это единственный местный производитель трех категорийпельменей - Б, В и Г.

Вторую позицию занимает компания ЗАО «Аграрная Группа МП», которая снабжает местные прилавки на 34%. Компания вертикально интегрирована, нозамороженные полуфабрикаты выпускает только категории В. Для стимулирования продаж устанавливает краткосрочные ценовые акции (скидки) на продукцию.

Насыщенность крупных торговых сетей томскими торговыми марками представлено на рисунке 1, где отчетливо видны лидирующие позиции двух компаний по видам торговых марок. Наих фоне, менее заметной является ООО «Домашняя кухня – холдинг». Причиной может служить более низкий спрос на данную продукцию, в связи с низким качеством продукции и узнаваемости бренда.

Сильным конкурентом томским производителям является ООО «Комбинат полуфабрикатов Сибирский Гурман» Новосибирской области с долей 9,8%. Компания снабжает томских потребителейпельменями категорий Б и В торговыми марок «Домашние секреты», «Мясная ярмарка», «Едим дома», «Смешарики», «Меню от шефа», «Для любимых мужчин», «Меню от шефа» и «Великосочные», которые представлены почти во всех исследуемых торговых сетях.

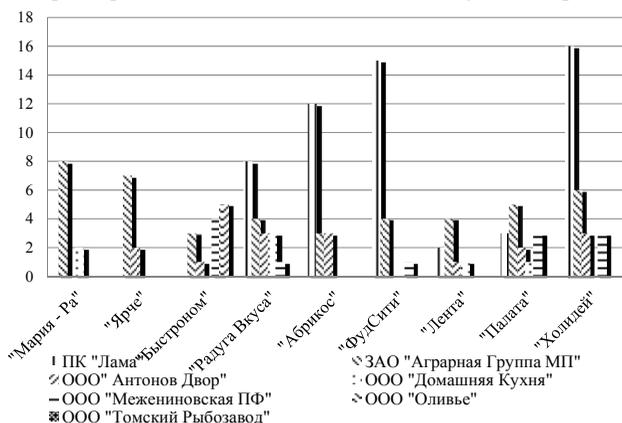


Рис. 1. Насыщенность торговых сетей пельменями местных производителей

Рынок замороженных полуфабрикатовг.Томска, несмотря на отсутствие многих известных общероссийских марок, насыщен и разнообразен. На перспективу можно отметить дальнейший рост количества марок; конкуренция будет увеличиваться преимущественно среди местных производителей, которые предлагают томским потребителямдостаточное разнообразие категорийпельменей; успешными на рынке будут продукты, наиболее качественные и приемлемые по цене, а пока лидирующие позиции занимают ПК «Лама» и ЗАО «Аграрная Группа МП».

## ЛИТЕРАТУРА

1. ГК «Лама» [Электронный ресурс] / Офиц. сайт. - URL: <http://lama.tomsk.ru> (дата обращения: 21.10.2014).
2. ЗАО «Сибирская Аграрная Группа» [Электронный ресурс] / Офиц. сайт. - URL: <http://www.sibagrogrouр.ru> (дата обращения: 21.10.2014).
3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. В.Б.Боброва; под ред. Е.М.Пеньковой, - СПб АО "Коруна", 2007. - 656 с.
4. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 52675-2006 "Полуфабрикаты мясные и мясосодержащие. Общие технические условия" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 27 декабря 2006 г. N 446-ст) [Электронный ресурс]: Система ГАРАНТ. – URL: <http://base.garant.ru> (дата обращения: 20.10.2014).
5. ООО «Антонов Двор» [Электронный ресурс] / Офиц. сайт. - URL: <http://antonovdvor.ru> (дата обращения: 21.10.2014).
6. ООО «Межениновская Птицефабрика» [Электронный ресурс] / Офиц. сайт. - URL: <http://межениновская-птицефабрика.рф> (дата обращения: 21.10.2014).

## **Продовольственное эмбарго России: проблемы и пути решения**

*Зайцева Татьяна Витальевна*  
Национальный исследовательский  
Томский государственный университет  
[tat\\_zaytseva@list.ru](mailto:tat_zaytseva@list.ru)

Одна из самых актуальных проблем на сегодняшний день и самая обсуждаемая – это продовольственное эмбарго России. Продовольственное эмбарго – запрет ввоза в страну отдельных сельскохозяйственных продуктов. Российская Федерация очень зависима от импорта продовольственных товаров, так 85% продуктов питания Россия импортирует. Больше всего Россия импортирует мясо свежее и мороженое (1284,7 млн. тонн). Поэтому проблема продовольственного эмбарго очень остро будет стоять в России – как сейчас страна будет обеспечивать жителей продук-

тами питания? Если АПК в России почти развален. Инвестиции в сельскохозяйственную отрасль незначительные, машины и оборудование давно вышли из строя. Что же нас ждет в ближайшем будущем?

В августе 2014 года Россия наложила запрет на импорт ряда продовольственных товаров из стран Европейского союза, США, Канады, Австралии и Норвегии. Так называемые «антисанкции» послужили ответной реакцией России на множество политических и экономических мер западных стран. Срок их действия будет составлять один год, и, безусловно, это приведет к изменениям в структуре и объемах внешней торговли, а также уровне цен.

Согласно постановлению Правительства РФ от 7 августа 2014г. N 778 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014г. N560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» запрещены к ввозу в Российскую Федерацию следующие товары, страной происхождения которых являются Соединенные Штаты Америки, страны Европейского Союза, Канада, Австралия и Королевство Норвегия:

- Мясо крупного рогатого скота (свежее, охлажденное, замороженное);
- Свинина (свежая, охлажденная, замороженная);
- Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы (свежие, охлажденные, замороженные);
- Мясо соленое, в рассоле, сушёное или копченое;
- Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные;
- Молоко и молочная продукция;
- Овощи, съедобные корнеплоды и клубнеплоды;
- Фрукты и орехи;
- Колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови; готовые пищевые продукты, изготовленные на их основе;
- Готовые продукты, включая сыры и творог на основе растительных жиров;
- Пищевые продукты (молокосодержащие продукты, на основе растительных жиров);

Исключения составляют товары предназначенные для детского питания, медикаменты. [1]

При этом под данный перечень все же не попали многие другие продукты, в частности – яйца, мёд, баранина, части растений, консервированные фрукты, чай, кофе, специи, зерновые, мука, крупы, масла, вина и т.д. Тем не менее, данная мера все же окажет существенное влияние на российский продовольственный рынок.

*Какие последствия ожидаются от введения российских санкций?*

В страновой структуре внешней торговли России особое место занимает Европейский Союз, как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского Союза в январе-августе 2014 года приходилось 49,2% российского товарооборота (в январе-августе 2013 года – 50,0%). Основными торговыми партнерами России в январе-августе 2014 года среди стран дальнего зарубежья были:

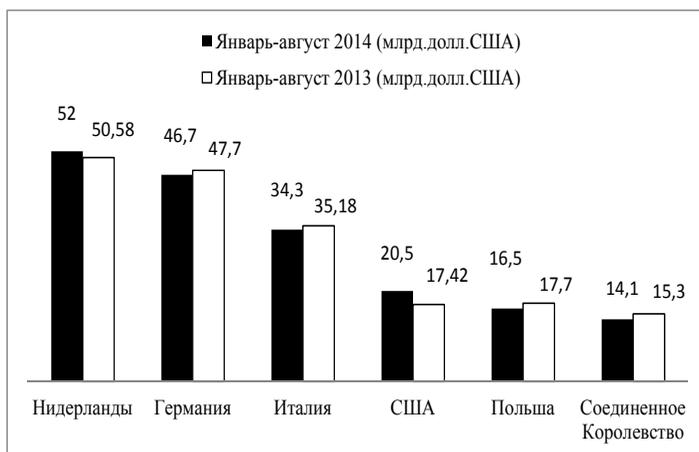


Рис. 1. Товарооборот с основными торговыми партнерами России

Нидерланды – 52,0 млрд. долл. США (102,8% к январю-августу 2013г.);

Германия – 46,7 млрд. долл. США (97,9%);

Италия – 34,3 млрд. долл. США (97,5%);

США – 20,5 млрд. долл. США (117,7%);

Польша – 16,5 млрд. долл. США (93,2%);

Соединенное Королевство – 14,1 млрд. долл. США (92,2%). [2]

В структуре импорта запрещенных товаров наибольшую долю занимают такие страны, как Норвегия, Польша, Нидерланды, Германия, США и Испания.

Стоит также отметить, что многие зарубежные производственные предприятия будут вынуждены сокращать объемы производства, также велика вероятность высокой безработицы. Так, более 25 тыс. рабочих мест может лишиться экономика Германии в связи с введением ответных санкций. Об этом заявил председатель Восточного комитета немецкой экономики Эххард Кордес.

Экономика Польши может недосчитаться \$1,6 млрд. в этом году. Запрет на импорт продукции может стоить для экономики Италии более 1 млрд. евро, именно такой объем экспорт будет потерян, если не будет найден способ обойти санкции. [3]

Запрет импорта каких товаров станет наиболее ощутимым для Российского потребителя?

По данным Минсельхоза, потребление молочной продукции (в пересчете на молоко) в прошлом году составило 35,7 млн. тонн, из них импортировалось 1,4 млн. тонн, или 4% от потребления. На долю стран, подпавших под эмбарго, пришлось 33,7%, или 459 тыс. тонн. При этом потребление сыров в РФ в 2013 году составило 874 тыс. тонн, из которых почти половина (438,5 тыс. тонн) была импортирована. На страны, подпавшие под санкции РФ, пришлось около 60%, или 263 тыс. тонн.

Потребление овощей в РФ в 2013 году составило 15,9 млн. тонн, из них 3 млн. тонн, или 19% от потребления, было импортировано. Ввоз овощей из стран, подпавших под эмбарго, составил около трети всего импорта, или 916 тыс. тонн. Потребление фруктов и ягод в прошлом году составило 10,9 млн. тонн, из которых на импорт пришлось 6,35 млн. тонн, или 58%. На долю стран, подпавших под санкции, пришлось 25%, или 1,6 млн. тонн.



Рис. 2. Импорт запрещенных к ввозу товаров (млн. руб.)

Потребление говядины в России в 2013 году составляло 2,35 млн. тонн, из которых импортировалось 28%, или 658 тыс. тонн. При этом на импорт из стран, подпавших под эмбарго, приходилось 9% всего импорта, или 59 тыс. тонн.

Потребление свинины в прошлом году было на уровне 3,42 млн. тонн, из которых на импорт пришлось 18% от потребления, или 619,8 тыс. тонн. На долю стран, подпавших под эмбарго, приходилось 450 тыс. тонн, или 73% всего импорта свинины, или 13% российского потребления.

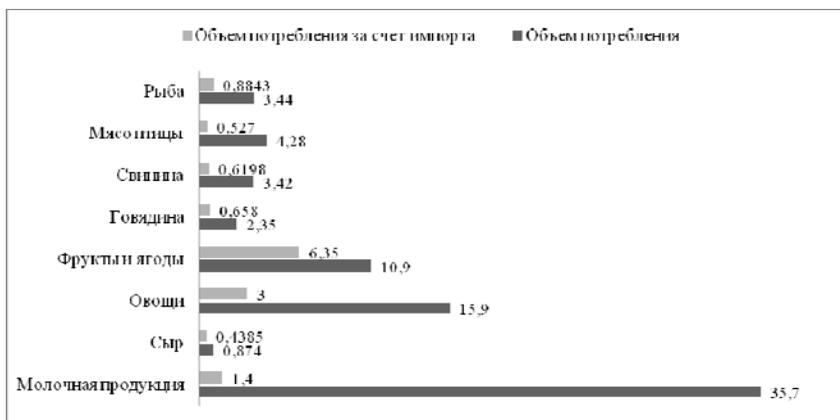


Рис. 3. Потребление основных видов продовольствия (млн. тонн)

Потребление мяса птицы в 2013 году, по данным Минсельхоза, составило 4,28 млн. тонн. На импорт пришлось 12% от потребления, или 527 тыс. тонн. Из стран, подпавших под эмбарго, было поставлено 457 тыс. тонн птицы, или 88% всего импорта птицы.

Потребление рыбы в 2013 году составило 3,44 млн. тонн, импорт составил 884,3 тыс. тонн, или 26% потребления РФ. На долю стран, подпавших под эмбарго, в прошлом году приходилось 52% всего импорта, или 457 тыс. тонн. [6]

Через месяц после введения российских санкций на прилавках магазинов стало меньше импортных товаров: так исчезло молочная продукция компании «Valio», все итальянские и французские сыры, испанский хамон, польские яблоки и многие другие продовольственные продукты.

*Какие страны могут стать альтернативными поставщиками запрещенной продукции*

Министерство сельского хозяйства России озвучило перечень стран, которые могут стать потенциальными поставщиками запрещенных товаров в Россию.

Например, поставки мяса из Евросоюза, США и Канады возможно заменить поставками из Бразилии, Уругвая, Парагвая, Аргентины и Белоруссии.

Поставки сыра, масла и сухого молока Минсельхоз намерен заместить продукцией из стран Южной Америки и Новой Зеландии, овощей – из Турции, Аргентины, Чили, Китая, Узбекистана и Азербайджана, яблок и груш – из Аргентины, Чили, Китая и Сербии. Вишня, черешня, абрикосы и персики могут поставляться из Узбекистана, Азербайджана, Армении, Турции и Ирана, цитрусовые – из Египта, Марокко, Турции, ЮАР.

Поставки живой рыбы (за исключением мальков лосося атлантического и форели) из Норвегии планируют заменить живой рыбой из Таиланда, Сингапура и Китая.

Кроме перечисленных выше стран, немаловажную роль будут играть и страны СНГ. [5]

*Текущая ситуация с импортом продовольственных товаров в Россию:*

Импорт России в январе-августе 2014 года составил 192,5 млрд. долларов США и по сравнению с январем-августом 2013 года снизился – на 5,5%. В общем объеме импорта на долю стран дальнего зарубежья в январе-августе 2014 года приходилось 88,5%, на долю стран СНГ – 11,5%.

Доля импорта продовольственных товаров сырья для производства в январе-августе 2014 года составила 13,4% (в январе-августе 2013 года – 13,0%). Физические объемы поставок продовольственных товаров возросли по сравнению с январем-августом 2013 года на 5,3%, при этом физические объемы закупок свежемороженого мяса сократились на 22,6%, мяса птицы – на 8,8%, сыров и творога – на 14,1%, цитрусовых – на 4,3%. Возросли физические объемы масла сливочного на 10,3%, кофе – на 15,1%, кукурузы – на 21,7%, продуктов, содержащих какао – на 23,8%.

Таким образом, запрет на импорт продовольствия создаст массу проблем в первую очередь для российских компаний-импортеров. Для простого потребителя это выливается в увеличение цен, причем не всегда обоснованное. При этом, негативные последствия наступят лишь для некоторых зарубежных стран.

Чтобы избежать социального напряжения с продуктами питания, еще в 2013 году была принята программа развития сельского хозяйства и регулирования сельхозпродукции. По данной программе власти планируют заменить импорт, попавший под санкции в сфере продовольствия и сельхозпродукции. Чтобы успешно реализовать программу, нужно заменить импорт, а на это потребуется дополнительно 625,7 млрд. руб. на пять лет, на 2015 год необходимо 77 млрд. руб. В соответствии с этой программой,

поставлена цель повышение удельного веса российских продовольственных товаров в общих ресурсах продовольственных товаров к 2020 году: зерна - до 99,7%, растительного масла - до 87,7%, картофеля - до 98,7%, мяса и мясопродуктов - до 88,3%, молока и молокопродуктов - до 90,2%;

Если мы хотим увеличить рождаемость в стране, мы же за несколько дней не решаем этот вопрос. Нужна долгосрочная государственная стратегия, которая не будет меняться ежегодно, а в России правила игры и уровень поддержки по сельхознаправлению каждый год корректируются, что создает неустойчивую ситуацию и не вызывает доверия у инвесторов.

Что будет с мировыми экономиками после введения российских санкций и прежде всего с экономикой России покажет время. Сейчас Российской Федерации необходимо развивать национальных сельскохозяйственных производителей, контролировать импорт продовольственных товаров из ряда других стран, которые не попали под санкции – ведь не всегда импортная продукция из Китая и других стран, соответствует требованиям ГОСТа и стандартам.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РФ от 7 августа 2014г. N 778 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014г. N560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Сетевая версия. – Электрон. дан. – М., 2011. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос.ун-та.
2. Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-август 2014 года [Электронный ресурс] // Федеральная Таможенная Служба: официальный сайт. – Электрон. дан. – Москва, 2004-2014. – URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения 20.10.2014)
3. Сколько стоят ответные санкции России [Электронный ресурс] // Вести.экономика: официальный сайт. – Электрон. дан. – Москва, 2014. – URL: <http://www.vestifinance.ru> (дата обращения 20.10.2014)
4. Запад оценивает ущерб от российских санкций [Электронный ресурс] // РосБизнес-Консалтинг: официальный сайт. – Электрон. дан. – Москва, 1995-2014. – URL: <http://www.rbk.ru> (дата обращения 20.10.2014)
5. Правительство озаботилось продовольственной безопасностью в условиях санкций [Электронный ресурс] // Министерство сельского хозяйства Российской Федерации: официальный сайт. – Электрон.дан. – Москва, 2002-2014. – URL: <http://mcs.ru> (дата обращения 20.10.2014)
6. Продовольственное эмбарго России: что станет с российским рынком? [Электронный ресурс] // ПРОВЭД: официальный сайт. – Электрон.дан. – Санкт-Петербург, 2014. – URL: <http://proved-partner.ru> (дата обращения 23.10.2014)
7. Экономические санкции против России: вызов и угрозы [Электронный ресурс] // Центр научной политической мысли и идеологии: официальный сайт. – Электрон.дан. – Москва, 2014. – URL: <http://rusrand.ru> (дата обращения 27.10.2014)

## **Проблемы и перспективы развития кадрового обеспечения АПК Вологодской области**

*Золотник Елена Владимировна, Соколов Алексей Павлович*  
Академия права и управления ФСИН России  
srrpj@mail.ru

Агропромышленный комплекс (АПК) имеет особое значение в экономике страны. Он относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Значение его не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства.

Особенности ведения агропромышленного производства в условиях рыночной экономики предъявляют более высокие требования к уровню квалификации руководителей, специалистов и рабочих кадров, к кадровой политике в целом.

Старый лозунг «Кадры - решают все!» является на сегодняшний день актуальным комплексного развития сельских территорий. Несмотря на повышения качества образования, роста количества выпускников, страна испытывает кадровый голод.

Не исключением является и Вологодский район. Численность экономически активного населения составляет почти 28 тыс. человек. Из них 37 % - занято в сельском хозяйстве, более трети - в социальной сфере. В агропромышленном комплексе средний возраст специалистов 47 лет, число вакансий почти 90.

На основании статистических данных выделяется следующая тенденция: за последние 5 лет почти треть выпускников школ Вологодского района поступили в сельскохозяйственные учебные заведения, а вернулись работать на село не более 6 %.

На сегодняшний момент четко просматриваются главные проблемы деградации сельских территорий:

- старение населения;
- отток молодежи;
- слабо развитая инфраструктура села и, как следствие - снижение качества трудовых ресурсов;
- нежелание молодых специалистов работать в сельской местности;
- низкая заработная плата работников АПК;
- отсутствие жилья и снижение престижа работы на селе.

Сохранение такого положения дел губительно не только для агропромышленного комплекса Вологодской области, но и для развития сельских территорий страны в целом.

Наиболее острой на сегодня остается проблема кадрового обеспечения агропромышленного комплекса области. Наметившийся с конца 80-х годов прошлого века процесс обезлюдивания сельских населенных пунктов определяет качество трудового потенциала отрасли. По состоянию на 1 января 2012 года лишь 53.9% руководителей хозяйств имеют высшее образование. Из 4345 фактически работающих руководителей и специалистов лишь 1704 чел. (39.2%) имеют высшее образование, а 598 чел. (13.8%) не имеют даже специального образования.

Для молодых кадров отрасль остается непривлекательной ввиду низкого уровня заработной платы (по отношению к среднеобластному показателю составляет 67%), отсутствия доступного благоустроенного жилья и недостаточно развитой инфраструктуры.

В данной ситуации государственная поддержка должна быть направлена на создание общих благоприятных условий для проживания в сельской местности и закрепления кадров, повышение эффективности использования имеющихся и подготовки новых высококвалифицированных трудовых ресурсов[1].

В сложившихся условиях в области проведена работа, направленная на ликвидацию или смягчение вышеперечисленных негативных явлений в аграрном секторе экономики области и решение назревших кадровых проблем, ставших тормозом в развитии сельскохозяйственного производства.

В связи с данным обстоятельством было разработано и утверждено Постановление Правительства Вологодской области от 22.10.2012 № 1222 (ред. от 19.05.2014) "О государственной программе "Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013 - 2020 годы". Данная программа включает в себя подпрограмму «Кадровое обеспечение агропромышленного комплекса Вологодской области на 2013-2020 годы».

Целью реализации мероприятий подпрограммы является создание экономических условий для обеспечения агропромышленного комплекса области управленческими кадрами, специалистами и рабочими кадрами, уровень профессиональной подготовки которых соответствует современному развитию отрасли.

Для достижения цели необходимо решить задачи по закреплению специалистов в организациях агропромышленного комплекса области и

повышению престижа сельскохозяйственных профессий и профессионального мастерства работников агропромышленного комплекса области.

Ожидаемые результаты реализации подпрограммы:

-обеспеченность руководителями и специалистами в 2020 году вырастет на 4.3 процентного пункта к уровню 2011 года;

-количество молодых специалистов, получивших единовременные выплаты в первый год работы, составит 800 человек за период 2013 - 2020 годов;

-ежегодное проведение одного соревнования и пяти конкурсов профессионального мастерства.

Рассмотрим характеристику основных мероприятий предусмотренных подпрограммой.

Предусматривается предоставление единовременных выплат специалистам агропромышленного комплекса Вологодской области в соответствии с законом области от 17 февраля 2011 года N 2466-ОЗ "О единовременных выплатах специалистам агропромышленного комплекса области".

Следующие мероприятие носит название "Организация и проведение областных соревнований". Целями реализации мероприятия являются повышение производительности труда и достижение прироста производства продукции сельского хозяйства и продуктов ее переработки, повышение эффективности производства, популяризация сельского образа жизни, его достоинств и преимуществ. Реализация мероприятия осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 27 июля 2005 года N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд".

Подпрограммой предусмотрено мероприятие "Организация и проведение конкурсов в сфере сельского хозяйства". Целями реализации мероприятия являются повышение профессионального мастерства и престижа сельскохозяйственных профессий; вовлечение подрастающего поколения в сельскохозяйственный производственный процесс; выявление, пропаганда и внедрение передовых приемов и методов труда, повышение эффективности производства и качества работы с использованием наиболее современных приемов и технологий; повышение теоретических знаний в вопросах технологических процессов.

Необходимым условием для реализации подпрограммы конечно же является финансирование. Объем финансовых средств на реализацию мероприятий из областного бюджета составляет 205823.7 тыс. рублей.

Ежегодное ресурсное обеспечение Подпрограммы «Кадровое обеспечение агропромышленного комплекса Вологодской области на 2013-2020

годы» составит: 2013 год- 14500 тыс. рублей, 2014 год- 14500 тыс. рублей, 2015 год- 14500 тыс. рублей, 2016 год- 32460 тыс. рублей, 2017 год- 32460 тыс. рублей, 2018 год- 32460 тыс. рублей, 2019 год- 32460 тыс. рублей и 2020 год- 32483.7 тыс. рублей.

На наш взгляд выводы о результативности данной подпрограммы делать пока рано, так как прошел еще небольшой период времени.

Существуют перспективы развития кадрового обеспечения агропромышленного комплекса Вологодской области, что является безусловно положительным моментом как для области, так и для страны в целом.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства Вологодской области от 22.10.2012 № 1222 (ред. от 19.05.2014) "О государственной программе "Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013 - 2020 годы".

## **Трансформация во времени государственного регулирования агропромышленным комплексом страны**

*Комиссарова Ксения Юрьевна, Соколов Алексей Павлович*  
Академия права и управления ФСИН России  
srpj@mail.ru

Агропромышленный комплекс (АПК) — крупнейший межотраслевой комплекс, объединяющий более 10 отраслей экономики, направленный на получение и переработку сельскохозяйственного сырья

Одной из самых подверженных государственному регулированию частей экономики можно назвать агропромышленный комплекс и в частности сельское хозяйство.

Само понятие государственного регулирования агропромышленного производства устанавливает федеральный закон РФ «О государственном регулировании агропромышленного производства», подписанный Президентом РФ 14.07.1997 г.

Государственное регулирование — это система рычагов и стимулов, с помощью которых государство участвует в рыночных процессах на правах субъекта рыночных отношений, обеспечивая устойчивое развитие агропромышленного производства. [1].

До настоящего времени не прекращаются споры о необходимости и целесообразности государственного регулирования агропромышленного

комплекса, но как показывает история - оно обеспечивает пропорциональность и экономическое равновесие АПК.

История развития отечественного агропромышленного комплекса берет начало с 1861 года, в связи с отменой крепостного права, тогда и были заложены основы для создания мощной базы для всех отраслей сельского хозяйства.

Менее чем за полвека активные аграрные реформы повысили роль страны мировом рынке в качестве поставщика сельхозпродукции для перерабатывающей, пищевой, легкой промышленности.

В связи с нестабильной политической обстановкой в стране в начале 20 века интенсивное развитие агропромышленного комплекса страны было приостановлено, но усилиями НЭП удалось обновить многие экстенсивные методы хозяйствования, добиться положительных результатов по всем направлениям АПК. Система продразверстки была заменена натуральным залогом (с 1923 года), а затем и денежным налогом. Отказ от системы продразверстки и установление посильного для сельских хозяйств налога, ведение договорно-арендной формы приписки советских хозяйств, децентрализации управления и расширения прав заведующих хозяйствами – все это не могло не стать основой для стремительного подъема совхозной экономики.

Очередной виток в развитии отечественного агропромышленного комплекса произошел во второй половине 20 века, когда страна занимала лидирующие позиции на мировом аграрном рынке практически по всем показателям.

В национальной экономике государственное регулирование особый статус получило в советское время. В период плано-централизованного государственного управления землепользования было представлено хозяйствами государственной и коллективной формами собственности. В состав хозяйств государственной собственности входили совхозы, совхозы-агрофирмы опытных хозяйств и станций, подсобные хозяйства предприятий и других сельскохозяйственных формирований. Основу государственной формы собственности составляли совхозы, образования на землях крупных землевладельцев. Возглавляли совхозы директора, предназначенные выше подчинением органами. Производители сельскохозяйственной продукции в совхозах принадлежали к категории рабочих. Собственником земли и имущества совхоза являлось государство, через своих представителей в районных и областных управлениях сельского хозяйства государство управляло агропромышленным комплексом страны.

Коллективной считалась собственность, которая принадлежала колхозам, промышленным артелям, крестьянским союзам и другим коллективным хозяйствам. Коллективная форма собственности возникла на основе объединения земель и имущества крестьян в коллективные хозяйства. Руководил колхозом председатель правления колхоза, которого выбирали на общем собрании колхозников. Председатель колхоза оставался распорядителем земли и имущества коллективных хозяйств.

Однако к 80-м годам прошлого столетия наметились первые признаки кризиса, связанного с неконкурентоспособностью плановой экономики на мировом рынке. Проблемы, возникшие в АПК, безуспешно стремилось решить очередным реформированием, передачей государственной собственности в частные руки. С помощью бюджетных средств государство пыталось поднять финансовое, экономическое и социальное положение АПК и привести его к стабильному развитию, но только административное регулирование не могло дать ожидаемых результатов, поэтому государство стало уделять большее внимание экономическим методам.

В 90-е годы 20 века государство перешло к рыночной экономике, произошла смена форм собственности с государственной на частную, совхозы и колхозы сменились акционерными обществами и другими формами хозяйствования, но к сожалению перемены не пошли во благо агропромышленному комплексу страны, а привели к жесточайшему экономическому кризису.

Реформы 90-х заставили задуматься об изменениях в понятии государственного регулирования в отношении АПК. Управление частным сектором экономики должно выражаться в той или иной форме стимулирующего воздействия (гарантии, дотации) или экономические меры воздействия в отношении негосударственного сектора (налоги, таможенные тарифы, пошлины). Рыночные преобразования отношений в экономике в целом и в сельскохозяйственном производстве в частности вызвали необходимость по-новому решать многие вопросы соотношения управления, регулирования и саморегулирования. Жесткое управление в плановой экономике сменяется административно-правовым воздействием в рыночной экономике.

В течение 90-х годов в системе АПК действовала децентрализованная система органов в составе: федеральных органов исполнительной власти, органов субъектов РФ, органов местного самоуправления, конституционно не входящих в состав органов государственного управления и фактически самостоятельных сельхозпроизводителей множественных организационно-правовых форм хозяйствования. Вместе с тем, существовала и специальная система органов отраслевого государственного управления

сельским хозяйством. Формирование системы, подчиняясь общим закономерностям, имеет определенные особенности, обусловленные, главным образом, спецификой сельского хозяйства. [4]

В 2000-х в АПК произошли положительные изменения, но они не приобрели устойчивого характера, поскольку сохранялся диспаритет цен сельскохозяйственную продукцию и промышленные ресурсы для села, парк сельскохозяйственной техники оставался сильно изношенным, запустевали сельскохозяйственные угодья. Агропромышленному комплексу страны было необходимо вмешательство государства, а именно жесткое регулирование и стимулирование.

В 2006 году издан Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», была разработан приоритетный национальный проект «Развитие АПК», реализуемая в 2006-2007 гг., в котором предусматривались меры по ускоренному развитию сельского хозяйства страны, а также методы стимулирования малых форм хозяйствования в АПК, привлечения молодых специалистов, обеспечения их жильем на селе. [6]

АПК России в настоящее время находится в кризисном состоянии. Основными проблемами АПК являются: спад производства, сокращение посевных площадей, поголовья скота, что произошло в результате неустойчивости производственно - хозяйственных связей, инфляции, удорожание кредитных ресурсов, сокращение государственного финансирования, сокращение государственного финансирования, снижения покупательской способности потребителей сельскохозяйственной продукции, роста неплатежей между предприятиями и диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию; неудовлетворительное состояние сельскохозяйственных земель.

Медленно развивается инфраструктура земельного рынка, не создана система информационного обеспечения и разъяснительной работы, что создаёт возможность теневого оборота.

Отечественное животноводство обеспечивает не выше 50% потребности населения страны в молоке и мясе.

Проблемы сельского населения. Среднемесячная зарплата в сельском хозяйстве составляет 36 % общероссийского уровня. За чертой бедности находится более 40 % сельского населения. Продолжается отток квалифицированной, экономически активной части населения в города. Во многом это обусловлено недостаточным уровнем предоставляемых социальных услуг. Выявлено, что дальнейшее снижение производства в аграрном секторе экономики, разрушение общественного производства тесно связано с качеством жизни сельского населения, одним из показате-

телей которого является уровень денежных доходов сельскохозяйственных работников.

Проблемы инвестиций в основной капитал. Одной из причин низкой эффективности сельского хозяйства является высокий физический и моральный износ основных средств. Нехватка свободных денежных средств не позволяет большинству предприятий проводить полноценную техническую и технологическую модернизацию основных фондов. Основным источником финансирования продолжают оставаться собственные средства предприятий. В результате износ основных фондов в АПК достиг 80%. По-прежнему ощущается нехватка «длинных» ресурсов для капитальных инвестиций.

Проблемы сельскохозяйственного машиностроения. Сохраняется дефицит техники. Одновременно, вследствие недостатка платёжеспособного спроса, слабо развивается сельскохозяйственное машиностроение. Почти полное разрушение сельскохозяйственного машиностроения (свыше 75% парка составляют старые машины, что делает современную и качественную уборку урожая практически невозможной).

Проблемы технологии отрасли. Проведённый специалистами анализ показал, что в сельском хозяйстве используются в основном устаревшие технологии.

Из-за технологического отставания и недостаточной обеспеченности техникой ежегодно на полях остаётся до 14% выращенного урожая, ещё до 11% - теряется из-за несовершенства техники. По этим причинам из года в год сокращается рынок для отечественных производителей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 14.07.1997 N 100-ФЗ (ред. от 10.01.2003, с изм. от 23.12.2003) "О государственном регулировании агропромышленного производства" (14 июля 1997 г.) © КонсультантПлюс, 1992-2014
2. Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С.219-220.
3. Калина С.В. Теоретические аспекты государственного регулирования агропромышленного комплекса в Российской Федерации // Вестник Тамбовского университета. Серия: Естественные и технические науки. - 2006. - Т. 11. - № 3. - С. 395-397.
4. Создание Единой системы информационного обеспечения агропромышленного комплекса России (2008 - 2010 годы : целевая ведомственная программа [Электронный ресурс] // Министерство сельского хозяйства Российской Федерации:официальный сайт. – 14.09.2010. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/181.htm>. - 14.09.2010.
5. Социальное развитие села до 2012 года : федеральная целевая программа [Электронный ресурс] // Министерство сельского хозяйства Российской Федерации:официальный сайт. – 14.09.2010. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/181.htm>. - 14.09.2010.

6. Развитие АПК: приоритетный национальный проект [Электронный ресурс] // Министерство сельского хозяйства Российской Федерации : офиц.сайт. –14.09.2010.– Режимдоступа: <http://www.mcx.ru/navigation/ /181.htm>. - 14.09.2010

7. Морозова Т.Г. Государственное регулирование экономики Т.Г. Морозова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 255 с

## **Особенности функционирования рынка зерна в Республике Беларусь**

*Конон Ю.В.*

УО «Белорусская Государственная Сельскохозяйственная Академия»,  
г. Горки, Республика Беларусь  
[konon.yulya@mail.ru](mailto:konon.yulya@mail.ru)

Любая агропромышленная производственная система, в том числе и товарные рынки сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, состоит из множества взаимосвязанных экономически самостоятельных субъектов. В условиях рыночной экономики они стали нести всю полноту ответственности за производство, переработку и реализацию продукции. Устойчивое функционирование таких систем возможно при оптимальной организации их деятельности, отлаженных экономических взаимоотношениях внутри них, между каждым из них и внешними структурами.

Понятие «эффективный агропромышленный рынок» предполагает наличие многих признаков. К числу основных относятся:

- обеспечение свободной конкурентной деятельности всем участникам рынка;
- активная деятельность кредитных организаций и страховых компаний, способствующих снижению экономического риска;
- свободное передвижение товаров;
- наличие экономических рычагов, стимулирующих снижение себестоимости и повышение доходности при производстве, переработке и реализации продукции;
- соблюдение принципов саморегулирования и самофинансирования по всему циклу прохождения товара;
- повышение роли государства по принципу «рынок регулирует, государство – корректирует»;
- своевременное обеспечение рынка нормативными документами, гос-тами, стандартами, определяющими качество товара;

- влияние рынка на установление эффективных внешнеэкономических связей и вхождение государства в мировую рыночную систему.

Предприятие в условиях рыночной экономики значительное внимание уделяют проблемам оптимизации процесса продвижения продукции от производителя к потребителю. Результаты их хозяйственной деятельности и экономическая эффективность производства зависят от правильности выбора каналов реализации, от широты ассортимента и качества предоставляемых предприятием услуг, связанных с реализацией продукции.

Зерновой рынок занимает центральное место в сельском хозяйстве (включая в себя все компоненты – производство, запасы, систему торговли, потребление, цены и т.д.). Состояние рынка зерна в значительной мере определяет положение в других секторах сельского хозяйства, в особенности в животноводстве, которые в определенной мере являются производными от зернового хозяйства.

Основные показатели, характеризующие рынок зерна в РБ за 2013 г. представлены в таблице.

#### Рынок зерна Республике Беларусь

№ п.п	Показатели	2013 г
1.	Производство зерновых и зернобобовых культур, тыс.т	7 229,4
2.	Потребность зерна в РБ, млн.т	8-9
3.	Сбор в последние годы, млн.т	9.2
4.	Средняя урожайность, ц/га	38
5.	Посевные площади, млн.т	2.5
6.	Удельный вес зерновых в структуре посева, %	55
7.	Уровень товарности (отношение реализованного к произведённому), %	55
8.	% зерна , который реализуется по гос. заказу, %	60

Сложившиеся в последние годы стабильность производства зерна в Республике Беларусь позволяет сделать оптимистические выводы о повышении степени производства и выхода страны на мировой рынок зерна по некоторым видам возделываемых культур. Вместе с тем дальнейшее ведение хозяйства по интенсивной технологии позволит ускорить этот процесс.

Проведенный анализ общего импорта зерна и зерновой продукции в Республику Беларусь в натуральном и денежном выражении позволили нам выявить тенденцию сокращения. Общий импорт всех видов зерна и зернопродуктов в страну начиная с 2010 г., стал значительно сокращаться и уже в 2012 г. его уровень уменьшился на 619,4 тыс. т. по сравнению с предыдущим годом и составил 303,3 тыс. т. В денежном же эквиваленте в 2012 г. общий объем импорта составил 110,1 млн долл. США. Такое сокращение позволило сэкономить стране в 2012 г. в сравнении с предыдущим годом 276,3 млн. долл. США.

В целом же за 5 лет затраты на импорт основных видов зерновой продукции в Республике Беларусь сократились на 42,2% или на 80,4 млн. долл. США. Дальнейшее сокращение импорта зерна и зерновой продукции, а так же повышение уровня его внутриреспубликанского производства необходимо осуществлять совершенствование структуры посевных площадей в сельскохозяйственных организациях республики.

Повышение обеспеченности зерном за счет собственного производства предполагает совершенствование структуры зерновых культур с учетом удовлетворения потребности направлениям использования. Этому требованию должно соответствовать и изменение видового состава.

Отмена обязательных закупок зерна привела к существенному снижению его продаж заготовительным организациям, доля которых в общем объеме реализованного зерна сельхозтоваропроизводителям снизилась, при этом увеличилась доля продажи зерна по другим каналам. Предусмотренная законом система государственного регулирования цен на зерно, поставляемое для республиканских и региональных нужд, на фоне хронической задолженности заготовительных организаций сельскохозяйственным предприятиям практически не оказывает влияние на зерновой рынок. Негативное влияние на рынок зерна оказывает сохранившийся диспаритет цен на реализуемую сельскохозяйственную и закупаемую промышленную продукцию, обусловивший резкое снижение рентабельности зерновой отрасли. Отсутствие у хозяйств финансовых ресурсов приводит к расширению сферы обменных операций, что препятствует естественному формированию рыночных цен, способствует увеличению объемов перепродажи зерна.

В условиях рынка важно обеспечить необходимый уровень рентабельности производства не только в целом по предприятию, но и по отдельным видам продукции. Уровень цен реализации зерна определяется каналами сбыта. На рынке зерно продается по договорным ценам, при бартерных операциях - по эквиваленту рыночной стоимости зерна, горючего

смазочных материалов, другого производственного ресурса. Работникам сельхозпредприятий) зерно реализуется (выдается) по себестоимости.

Сельские товаропроизводители не имеют возможности использовать затратные методы по установлению цен на свою продукцию и в силу высокой энерго- и материалоемкости технологий сокращать издержки на производство. Поэтому в условиях снижения эффективности зерновой отрасли они уменьшают объемы производства, создавая ситуацию искусственного перепроизводства зерна.

Потребность в высоком качестве сельскохозяйственной продукции неотъемлемая примета сегодняшнего времени. Она является насущной проблемой повышения экономической эффективности общественного развития производства и реализации продукции. Необходимость улучшения качества продукции определяется потребностями НТП при создании и обеспечении надежного высокоэффективного функционирования техники и технологии. Увеличение содержания полезных свойств в продукции (жира, клейковины) позволяют не только соответственно увеличить производство, но и снизить на этой основе издержки производства в условиях сокращения посевных площадей при производстве того же количества этих продуктов.

Совершенствование рыночных отношений на зерновом рынке требует решения целого ряда вопросов. Так, более эффективному функционированию рынка могла бы способствовать развитие контрактной системы закупок зерна у производителей, ориентирующей их на возможный спрос позволяющей избежать нерационального расхода ресурсов и финансовых потерь. Расширению сбыта путем развития межрегиональных связей способствовало бы налаживание информационной системы, дающей сведения о состоянии зернового рынка, спросе и предложении на нем. Необходимо развивать биржевую торговлю зерном, выполняющую в развитых зернопроизводящих стран роль эффективного инструмента регулирования рынка и способную ограничить деятельность различного рода посреднических структур. Более эффективному использованию инфраструктуры рынка зерна способствовало бы развитие межхозяйственной кооперации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ильина, З. М., Мирочичская И. В., Рынки сельскохозяйственного сырья и продовольствия: Учебное пособие. М.: БГЭУ, 2004
2. Повышение конкурентоспособности зернопродуктового подкомплекса Беларуси / А.П. Шпак, А.В. Пилипук, В.В. Талайко. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 167 с.

## **Основные особенности развития региональных аграрных отраслей России и пути их совершенствования**

*Коришувона Анастасия Игоревна, Соколов Алексей Павлович*  
Академия права и управления ФСИН России  
sgrpj@mail.ru

Региональные аграрные отрасли представляют собой совокупность региональных отраслей экономики, связанных между собой общественным разделением труда и обеспечивающих производство продуктов питания и различных предметов потребления из сельскохозяйственного сырья в соответствии с региональными потребностями общества и спросом населения. Они состоят из трех взаимосвязанных сфер:

- промышленности по производству средств производства;
- пищевой промышленности;
- сельского хозяйства.

Формирование региональных аграрных отраслей основывалось на переходе сельского хозяйства на машинные технологии и переработку продукции в пищевой промышленности. Во многом сыграло роль развитие современных методов торговли, некоторые из которых заключаются в самообслуживании, то есть торговле переработанной и упакованной продукцией.

Кроме того, на развитие региональных аграрных отраслей оказали влияние такие факторы, как природный потенциал, землеобеспеченность, уровень потребления основных видов продовольствия на душу населения; местоположение хозяйств по отношению к рынкам сбыта продукции, условия хранения и транспортировки сырья, трудообеспеченность региона с учетом использования естественно-исторических навыков населения, развитие научно-технического прогресса и совершенствование материально-технической базы производства.

Большие изменения в развитии региональных аграрных отраслей произошли в период 1990х годов. Основной целью политики страны того периода стала реформирование сельскохозяйственных предприятий, заключающееся в создании большого числа крестьянских (фермерских) хозяйств. Однако данные хозяйства не принесли больших результатов и в

настоящее время занимают на рынке лишь небольшую часть (за исключением поставок зерна и подсолнечника).

Так же в то время произошли наибольшие сокращения производства крупных хозяйств. Пройдя путь реформирования, вместо прежних типов крупных хозяйств – совхозов и колхозов – сейчас имеется большой спектр разнообразных по своему юридическому статусу предприятий. Из них можно выделить:

- кооперативы – 35,4% от общего числа хозяйств;
- неререформированные колхозы;
- закрытые акционерные общества – 6,5%.

Все изменения происходили в связи с Постановлением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 1991 г. №81 «О реформировании системы государственного управления агропромышленным комплексом Российской Федерации». Оно включало в себя следующие задачи:

- создание благоприятных условий для эффективного развития сельского хозяйства и других отраслей агропромышленного комплекса;
- проведение аграрной реформы;
- организацию подготовки кадров для агропромышленного комплекса;

• содействие развитию аграрной науки и распространение передовых технологий и новых методов хозяйствования [1].

Для выполнения возложенных задач были определены функции органов государственного управления агропромышленным комплексом:

- воспроизводства плодородия почв и реализацию мероприятий по охране окружающей среды;
- организации племенного дела;
- организации семеноводства, сортоиспытания, сортообновления, производства и реализации посадочного материала;
- развития научно-технического прогресса, организации пропаганды и информации о научно-технических достижениях;
- обеспечения технической политики, организации агросервиса и консультационного обслуживания в агропромышленном комплексе;
- организации подготовки кадров для агропромышленного комплекса;
- организации международного научно-технического и экономического сотрудничества;
- организации юридической службы и правового обеспечения рыночных отношений;
- обеспечения государственного контроля и надзора за соблюдением нормативных актов и проведением мероприятий по защите растений,

качеством семенного и посадочного материала, техническим состоянием машинно-тракторного парка и оборудования [1].

В настоящее время многие страны мира уделяют большое внимание совершенствованию аграрной науки. Так и в России была подготовлена Концепция развития Аграрной науки и научного обеспечения агропромышленного комплекса Российской Федерации до 2025 года. Она предполагает следующие позиции в области развития аграрной науки:

- развитие фундаментальной науки, важнейших прикладных исследований и разработок;
- совершенствование государственного регулирования в области развития науки и технологий;
- формирование национальной инновационной системы;
- повышение эффективности использования результатов научной и научно-технической деятельности;
- сохранение и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса;
- интеграцию науки и образования;
- развитие международного научно-технического сотрудничества[2].

В связи с этим дальнейшее развитие невозможно без воспроизводства новых знаний, тиражирования достижений аграрной науки, их освоения в производстве, участия науки в разработке и проверке принимаемых федеральных и региональных нормативно-правовых актов.

В настоящее время прогресс в аграрном секторе связан с развитием перспективных наукоемких отраслей. Учеными Россельхозакадемии разработаны современные технологии производства сельскохозяйственной продукции и пищевых продуктов для всех основных природно-экономических зон страны, освоение которых в производстве привело к увеличению производства некоторых видов продукции (зерно, мясо птицы, яйцо), ассортимента и качества пищевых продуктов [2].

Толчком к дальнейшему развитию и непрерывному производству различных видов сельскохозяйственной продукции послужила политическая ситуация в стране. Летом 2014 года США и странами Евросоюза были введены санкции, которые предполагали запрет на любые партнерские отношения с Россией. В ответ на это Россией были ограничены государственные закупки товаров легкой промышленности у иностранных поставщиков, запрещён ввоз отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья, продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций против государства. Сложившаяся ситуация позволит нашей стране пол-

ностью обеспечивать себя всеми необходимыми продуктами и избавиться от нужды в импортных поставках.

Подводя итог можно отметить, что одним из путей совершенствования государственной политики в области региональных аграрных отраслей должно стать экономическое районирование. То есть государство должно рассмотреть требования населения, условия проживания, структуру рынка, расположение производительных сил, размещение хозяйств и демографическое изучение каждого региона. Отсюда появляется необходимость государственного регулирования, финансовой поддержки сельского хозяйства, рынка продовольствия. Это можно достичь за счет систем поддержания цен, стабилизационных запасов, государственных вложений в инфраструктуру, гарантирования сбыта и поставок. Таким образом, государственная поддержка и регулирование направляет на эффективное развитие и стабильную деятельность региональных аграрных отраслей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Российской Федерации от 28.01.1991г. №81 «О реформировании системы государственного управления агропромышленным комплексом Российской Федерации» (в ред. Постановления Правительства РФ от 22.11.93 N 1223) // СПС Гарант.

2. Концепция развития аграрной науки и научного обеспечения агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2025 года. Приказом Минсельхоза России от 25 июня 2007 г. N 342 // СПС Гарант.

## **Государственная поддержка агропромышленного комплекса России на современном этапе развития**

*Ли Юлия*

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации  
yuliya.li@mail.ru

Сельское хозяйство является одной из самых важных отраслей народного хозяйства России. Агропромышленный комплекс в условиях рынка занимает особое положение, не позволяющее в полной мере и на равных участвовать в межотраслевой конкуренции. В последнее время явно прослеживается возросшее внимание государства к проблемам сельского хозяйства, так как от степени развития и уровня эффективности функционирования сельскохозяйственного производства во многом зависят сба-

лансированность экономики, политическая обстановка в стране, ее продовольственная независимость.

Формирование системы государственной поддержки сельского хозяйства является одним из ключевых моментов в решении задач агропромышленной политики. От ее эффективности зависит не только рост производства сельскохозяйственной продукции, но и непосредственно успешность реализации государственной программы.

«Государственная поддержка аграрного сектора экономики – сложная, многогранная проблема, охватывающая систему взаимосвязанных экономических рычагов и механизмов, начиная от обеспечения минимального уровня прибыли хозяйствующих субъектов села и заканчивая таможенным регулированием ввозимой в страну сельскохозяйственной продукции. Одной из основных задач, требующих постоянного совершенствования, остается вопрос оптимального распределения средств государственной поддержки, а также действенного контроля за соблюдением их использования» [6, с. 32].

Поиск эффективной современной модели финансовой поддержки агропромышленного комплекса требует анализа и обобщения опыта других государств для возможностей его адаптации в России в современных социально-экономических реалиях.

Среди мер прямой государственной финансовой поддержки в зарубежных странах можно выделить: прямые государственные компенсационные платежи; платежи при ущербе от стихийных бедствий; платежи за ущерб, связанный с реорганизацией производства (выплаты за сокращение посевных площадей, вынужденный забой скота и т. д.); субсидии в расчете на единицу площади или поголовье скота; платежи в виде финансирования закупок ресурсов для производства (например, субсидии на приобретение удобрений, ядохимикатов и кормов); финансирование целевых программ на НИОКР [4, с. 180].

Государственная поддержка сельского хозяйства в зарубежных странах во многом обусловлена национальными особенностями развития сельского хозяйства в стране и положением государства на мировом рынке сельскохозяйственной продукции. «Большинство стран в ходе реализации своей политики по государственной поддержке АПК добиваются обеспеченности государства и общества качественным продовольствием и продуктами питания, стабильной ситуации в сельском хозяйстве, защиты внутреннего рынка и гарантии конкурентоспособности отечественных сельхозпроизводителей» [6, с. 33].

Для повышения эффективности реализации государственной поддержки, в России нужно использовать только положительный опыт зару-

бежных стран, такой, например, как страхование аграриев и льготное налогообложение.

Государственная поддержка агропромышленного комплекса России осуществляется в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы в форме предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации по следующим направлениям:

1. возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии;
2. возмещение части процентной ставки по кредитам и займам;
3. государственная поддержка отраслей животноводства;
4. государственная поддержка отраслей растениеводства;
5. оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства;
6. государственная поддержка малых форм хозяйствования;
7. государственная поддержка экономически значимых региональных программ;
8. техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие;
9. ФЦП "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года";
10. ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 годы».

На реализацию мероприятий Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы бюджетной росписью расходов на 2013 г. Минсельхозу России было предусмотрено 188474,7 млн. руб., включая государственную поддержку сельскохозяйственного производства и социального развития села в объеме 162385,85 млн. рублей. По состоянию на 1 января 2014 г. государственная поддержка сельскохозяйственного производства и социального развития села профинансирована в объеме 162302,3 млн. руб. (99,9%). Всего объем финансирования по всем направлениям государственной поддержки на 26 декабря 2013 года составил 236 291 101 тыс. руб. в том числе за счет средств федерального бюджета 160 365 517 тыс.руб. (67,87% от общего объема) и за счет средств бюджета субъекта РФ – 75 925 584 тыс.руб. (32,13% от общего объема финансирования соответственно).

Большая часть средств, а именно 37,69% была направлена на возмещение части процентной ставки по кредитам и займам. Полностью не-

профинансированными остались два направления господдержки: техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие ФЦП "Сохранение и восстановление почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006 - 2010 годы и на период до 2013 года".

Говоря о реализации Государственной Программы и механизме государственной поддержки АПК в России, нельзя не упомянуть успешный опыт в поддержке сельского хозяйства некоторых субъектов Российской Федерации.

Так, например, в Ставропольском крае успешно практикуется страхование аграриев. «Учитывая, что Ставропольский край находится в зоне рискованного земледелия, страхование является существенным инструментом, способным обеспечить устойчивость и стабильность аграрного производства. На Ставрополье действует система господдержки селян по страхованию сельскохозяйственных культур, урожая и посадок многолетних насаждений, которая осуществляется на условиях долевого финансирования. Основной проблемой, которая сдерживает развитие этого рынка в крае, является недостаток свободных денежных средств у населения сельской местности, поскольку договоры заключаются в период проведения посевных работ, когда хозяйства испытывают финансовый голод» [7].

В Ханты-Мансийском автономном округе финансирование механизмов государственной поддержки АПК происходит преимущественно за счет средств бюджета автономного округа (92,3% от общего объема финансирования на 18.09.2014 г.), при этом поддержка осуществляется по следующим направлениям:

- субсидирование части затрат на производство и реализацию продукции животноводства;
- поддержка северного оленеводства;
- компенсация части стоимости приобретенных племенных животных;
- субсидирование части затрат на производство и реализацию продукции растениеводства;
- субсидированные рыбы и рыбопродукции;
- возмещение процентных ставок по привлеченным кредитам;
- повышение плодородия почв;
- поддержка КФХ и СХПК;
- улучшение жилищных условий молодых специалистов и молодых семей.

По мнению М.М. Гудова и И.В.Филипповой, «существующий механизм государственной (федеральной и региональной) поддержки АПК Российской Федерации имеет следующие недостатки:

- значительная часть функций поддержки АПК выполняется на федеральном уровне, что приводит к потере адресности поддержки;
- поддержка не имеет нормативного законодательно утвержденного механизма;
- государственная поддержка не связана с требованиями гарантированного обеспечения доходности сельскохозяйственного производства;
- государственная поддержка аграрного сектора осуществляется в большей степени стихийно, по остаточному принципу;
- сам механизм государственной поддержки не гибкий и не учитывает потенциальные возможности сельхозтоваропроизводителей, не является стимулирующим» [2].

Проанализировав сложившиеся формы государственной поддержки в отдельных субъектах Российской Федерации, можно сделать вывод, что механизмы поддержки АПК соответствуют направлениям поддержки, отраженным в Государственной Программе, однако, порой их список расширяется в зависимости от сложившейся ситуации в отрасли сельского хозяйства региона, а также, например, как в Ханты-Мансийском автономном округе зависит от самостоятельности и обеспеченности бюджета субъекта федерации средствами на проведение дополнительной поддержки АПК региона. Несмотря на позитивный опыт многих регионов, следует говорить о возможной доработке механизма оказания государственной поддержки и доведения его до четкой, слаженной работы, приносящей наибольшую эффективность от оказания государственной поддержки агропромышленному комплексу.

Также немаловажно приведение мер господдержки к требованиям ВТО до 2018 года. Для этого должны быть разработаны адаптационные меры, сводящиеся к переводу форм государственной поддержки к формам, соответствующим правилам ВТО. В связи с этим может быть избран один из подходов:

1. попытаться отнестикакможнобольшемервкатегории, освобожденные от обязательств по сокращению (в "зеленую корзину", "голубую корзину" или «deminimus»);

2. классифицировать как можно больше мер в категорию СМП ("желтую корзину"), максимально увеличив ее размер, с тем, чтобы финальный сокращенный уровень поддержки был достаточным для поддержки производителей [3].

Одним из таких вариантов Т.А. Давыдова называет направление субсидии на потребитель, а производителю сельхозтехники с целью снижения цен на нее и, соответственно, затрат аграриев на ее приобретение.

В целях дальнейшей поддержки сельского производителя и обеспечения эффективного функционирования аграрного производства «государство сегодня должно гарантировать создание условий для становления и устойчивого поддержания паритета цен на сельскохозяйственные товары и средства производства для села, на средства производства для фондообразующих отраслей агропромышленного комплекса и продукцию этих отраслей» [5, с.399].

На наш взгляд, целесообразно также, продолжать осуществлять государственную поддержку в форме субсидий на возмещение части процентной ставки по кредитам и займам, полученным сельскохозяйственными производителями (как показывает практика и других стран, и отдельных субъектов Российской Федерации, такая поддержка оказывает наибольшее положительное влияние на развитие агропромышленного комплекса).

Также кажется важным финансировать такое направление государственной поддержки, как техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие, оставшееся до этих пор незатронутым.

В связи с введением Россией эмбарго на определенные продукты из США, стран Евросоюза, Канады, Австралии и Норвегии государственная поддержка приобретает дополнительную значимость. У отечественных производителей появилась реальная возможность увеличивать объемы производства и расширять уже существующие каналы сбыта. В данной ситуации, наиболее эффективной мерой господдержки можно назвать опять же возмещение процентной ставки по кредитам и займам.

Использование тех или иных методов государственной поддержки должно определяться тем, какие конкретные результаты должны быть достигнуты. Поэтому «при разработке системы государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей необходимо четко конкретизировать цели и задачи, а также методы и инструменты их достижения» [1, с. 214].

В целом, направления государственной поддержки АПК должны способствовать тому, чтобы сельские товаропроизводители получали гарантированный доход, чтобы решались проблемы развития производства и повышения качества жизни сельского населения; переработчики могли увеличивать и модернизировать свои предприятия; а торговля была обеспечена конкурентоспособными ценами продовольственных товаров, как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Также немаловажно, что разработка, создание и внедрение любых, даже самых эффективных мер по повышению финансовой устойчивости сельскохозяйственного производства, не способны привести к успеху, если они применяются разрозненно, вне сбалансированной системы их практической реализации.

Государственная поддержка должна носить стимулирующий характер и быть направленной на мотивирование производителей сельскохозяйственной продукции к использованию прогрессивных и инновационных технологий в своей деятельности, а также повышение эффективности сельхозпроизводства в рамках Целевой Программы и ее подпрограмм.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гугкаева С.С., Кокев Л.Д. Агролизинг как форма государственной поддержки предприятий АПК/С.С.Гугкаева, Л.Д.Кокев// Известия Горского Государственного Аграрного Университета.-2014.- Том 51-. №2.- С.213-217

2. Гудов М.М., Филиппова И.В.Актуальные проблемы финансового обеспечения сельского хозяйства на современном этапе

3. Давыдова Т.А.Государственная поддержка агропромышленного комплекса в условиях членства в ВТО. [Электронный ресурс].URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/discus/92/5951>. (Дата обращения: 13.11.2014)

4. Нарынбаева А.С. Зарубежный опыт государственного регулирования агропромышленного комплекса/А.С.Нарынбаева// Вестник КРСУ. -2014.- Том 14.- № 4. -С.178-182

5. Пазова М.З. Топсахалова Ф.М. Государственное регулирование и поддержка эффективного функционирования АПК регионов/М.З.Пазова, Ф.М.Топсахалова//Современные проблемы науки и образования-2014.-№2.- С.399

6. Ромодан Ю.О. Анализ зарубежного опыта государственной поддержки АПК/Ю.О.Ромодан//Основы экономики, управления и права.-2013.-№ 4 (10).- С. 32-34.

7. Томилина Е.П., Глотова И.И. Государственная поддержка как механизм обеспечения финансовой устойчивости АПК региона/Е.П.Томилина, И.И.Глотова// Вестник АПК Ставрополья.-2012.-№ 3(7)

## **Актуальные проблемы аграрной экономики Республики Бурятия**

*Мурзина Наталья Александровна*

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия

им. В.Р. Филиппова

[murnat17@gmail.com](mailto:murnat17@gmail.com)

Составной частью государственной экономической политики является научно обоснованная аграрная экономика, важнейшее условие стабили-

зации и эффективного развития АПК, основной фактор обеспечения продовольственной безопасности страны.

Сельское хозяйство является одной из самых важных отраслей народного хозяйства России. Оно производит продукты питания для населения страны, сырье для перерабатывающей промышленности и обеспечивает другие нужды общества. Спрос населения на товары народного потребления почти на 75 % покрывается за счет сельского хозяйства.

Важнейшей задачей сельского хозяйства является обеспечение населения страны продовольствием, а перерабатывающей промышленности необходимым сельскохозяйственным сырьем. Решение этой задачи связано с дальнейшей интенсификацией отрасли, ускорением научно-технического прогресса, совершенствованием экономических отношений, развитием разнообразных форм собственности и видов хозяйствования.

Современное состояние отечественного АПК трудно назвать стабильным и развивающимся, несмотря на активные меры, предпринимаемые правительством. Причина кроется в ошибках и промахах недавнего прошлого, когда отсутствие систематической схемы и соответствующего контроля преждевременного реформирования всех отраслей АПК привело к ухудшению ситуации, вплоть до упадка целых отраслей и разорения крупных хозяйственников. И в настоящее время развитие АПК лимитируется рядом сдерживающих факторов, имеющих природную, финансовую, технологическую, социальную природу.

Чтобы разобраться с проблемами аграрной экономики России, нужно в первую очередь, рассматривать отдельно взятые регионы и решать проблемы там.

Что же касается Бурятии, агропромышленный комплекс региона обеспечивает значительную часть занятости в Республике Бурятия, имеет перспективы для развития и является многоотраслевой системой, в которой создается до 10% валового регионального продукта.

Структура сельского хозяйства Республики Бурятия достаточно устойчивая. Аграрный сектор экономики Бурятии представлен животноводством мясного и молочного направления, овцеводством, производством зерновых культур и овощеводством.

В целом можно отметить, что агропромышленный комплекс Республики Бурятия имеет четко выраженное животноводческое направление. Почти три четверти продукции приходится на животноводство.

Особенностью Республики Бурятия является высокий удельный вес хозяйств населения в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции (около 80%). В хозяйствах населения находится 9% посевной

площади сельскохозяйственных культур, 72,7% поголовья крупного рогатого скота, в том числе 73,3% коров, 46,3% свиней, 43% овец и коз.

Но несмотря на все положительные стороны, республика имеет ряд проблем:

- нехватка техники, удобрений и квалифицированных кадров,
- диспаритет цен,
- низкий спрос на продукцию местного производства
- недостаточный уровень платежеспособности предприятий АПК
- недостаточная государственная поддержка сельского хозяйства.

В последнее время наблюдается сокращение численности занятых в отраслях АПК и непосредственно сельском хозяйстве. Главная причина снижения численности занятых на сельскохозяйственных предприятиях – низкий уровень заработной платы.

Из интервью Александра Попова, председателя Комитета Народного Хурала Бурятии по земельным вопросам, аграрной политике и потребительскому рынку: «Об этом свидетельствует и статистика. У 50-ти процентов руководителей сельхозорганизаций республики нет профильного образования. Те, на ком держится отрасль, стареют, а молодежь работать на селе не стремится. Выпускников отталкивает отсталость сельской инфраструктуры. Специалисты, которые все-таки пришли работать в сельское хозяйство, больше всего сетуют на низкую зарплату. Да и что говорить о молодых, если заслуженные ветеринары, всю жизнь отдавшие профессии, получают унизительные 15 тысяч рублей. И как результат, средний возраст людей, работающих в ветеринарии, приближается к 55-ти годам, и замены этим специалистам пока нет».

Одним из условий успешного развития аграрного сектора является наличие квалифицированных трудовых ресурсов – работников, владеющих техническими, агрономическими, экономическими знаниями. Человеческий фактор может и должен выступить источником повышения эффективности и конкурентоспособности не только АПК, но и всей экономики. Это непосредственно связано с решением стратегических задач по осуществлению аграрной экономики, развитию эффективного конкурентоспособного производства, способного обеспечить продовольственную безопасность государства.

Для изменения ситуации каждому району необходимо разработать программу по закреплению кадров на селе. Немаловажная задача поднять статус простого работника сельского хозяйства: от агронома и зоотехника до механизатора и хлебороба.

Серьезную угрозу для развития агропромышленного комплекса Бурятии составляет состояние материально-технических ресурсов. Степень

износа основных производственных фондов в сфере сельского хозяйства значительный. Снижение производства в отрасли животноводства, сельхозмашиностроения вызваны проблемами финансового характера – дефицит средств не позволяет осуществить своевременное переоснащение и обновление технической базы хозяйственных субъектов.

Высокие цены на сельскохозяйственную продукцию местного производства. Так как Бурятия – это регион с резконтинентальным климатом, с суровыми зимами и коротким жарким летом, издержки по производству сельхозпродукции велики.

Снижение производительности в сфере производства продукции закономерно привело к повышению доли импортной продукции, ставшей доступной всем слоям населения. Удельный вес местных пищевых продуктов в розничном товарообороте этого сегмента рынка в прошлом году составил всего около 15 %. Иными словами, большую часть из 54 млрд. рублей этого оборота республика отдала иногородним производителям.

В последние годы продолжается тенденция снижения инновационной активности в сфере аграрной науки. Ежегодно остаются невостребованными множество инновационных разработок. Основной причиной этого является недостаточный уровень платежеспособности многих предприятий АПК, которые просто не могут себе позволить тратить средства на внедрение передовых технологий, закупку нового оборудования, техники.

В современных условиях особо актуальной становится проблема стимулирования освоения научных достижений, как для аграрной науки, так и для товаропроизводителей АПК. Процесс стимулирования освоения научных достижений должен охватывать все этапы, начиная от разработки и апробации инновационных идей и проектов и заканчивая их внедрением в производство. Это позволит осуществить технологическое обновление, совершенствовать технологии производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

Подведем итоги. Уровень развития АПК определяет уровень экономической безопасности региона страны в целом во многом влияет на социально-экономическое положение населения. В связи с этим в экономической политике государства особое внимание должно уделяться аграрной экономике. Решение проблем продовольственной безопасности, развитие агропромышленного производства с учетом передовых инновационных технологий, сохранение ресурсного потенциала комплекса – это является приоритетами современной аграрной экономики России.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гордеев, А.В. Актуальные проблемы развития сельского хозяйства Российской Федерации / А.В. Гордеев // Вестник кадровой политики, аграрного образования и инновации. – 2006. - №2. – С. 2-12
2. Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С.Ю. Глазьев // Вопросы экономики, 2009.- №3.
3. Семейный сектор многоукладной аграрной экономики как форма адаптации к рынку [Текст] : (на материалах Республики Бурятия) / Л. В. Бадмаева, И. Ф. Булгатова // Уровень жизни, социальное самочувствие, стратегии адаптации монгольских этносов в изменяющемся мире (на материалах Республики Бурятия и Монголии) : [сб. ст.] / Рос. акад. наук, Сиб. отд-ние [и др. - Улан-Удэ ; Улаанбаатар, 2010. - С. 47-54
4. Справочник фермера Бурятии : технологии, оборудование, экономика / Бурят. гос. с.-х. акад. им. В. Р. Филиппова ; ред.-сост.: В. С. Баженов [и др.]. - Улан-Удэ : Изд-во БГСХА, 2000. - 342 с.
5. <http://egov-buryatia.ru/minselhoz/>
6. <http://federalbook.ru/files/FS/Soderjanie/FS-25/V/Egorov.pdf>

### **Проблемы, возникающие при разработке и внедрении системы менеджмента безопасности пищевой продукции, основанной на принципах ХАССП, на малых предприятиях Приморского края**

*Нижельская Ксения Владимировна*  
Дальневосточный федеральный университет  
[nizhelskaya\\_kv@mail.ru](mailto:nizhelskaya_kv@mail.ru)

В настоящее время на продовольственном рынке России сложилось четкое понимание того, что качество пищевой продукции является наиболее эффективным средством удовлетворения запросов потребителей. Кроме того, устойчивое положение на рынке товаров для производственных предприятий определяется уровнем конкурентоспособности, которая, в свою очередь, зависит от целого ряда факторов. Главенствующую роль среди таких факторов занимает цена и качество. Причем качеству сейчас уделяется особое внимание [1, 2].

Управление качеством на производственных предприятиях в современных рыночных условиях требует системного подхода. Это означает, что на предприятии должна работать такая система управления качеством продукции, которая будет четко распределять обязанности, процедуры и ресурсы, необходимые для управления качеством. Данный процесс может осуществляться посредством планирования, обеспечения,

контроля и регулирования уровня качества продукции. Таким методом на сегодняшний день выступает система ХАССП.

Система ХАССП (HazardAnalysisandCriticalControlPoints – анализ рисков и критические контрольные точки) – это система контроля качества и безопасности пищевой продукции. Она позволяет потребителям быть уверенными в безопасности производства, а производителям – неукоснительно соблюдать требования законодательства в области безопасности продуктов питания и демонстрировать эффективное управление качеством и безопасностью пищевых продуктов[1].

Эффективность разработки, внедрения и контроля системы ХАССП определяется целым комплексом факторов, среди которых управление процессами производства на предприятии, организация технологического движения и техническое оснащение предприятия. В связи с этим, учитываемая представленными показатели, даже очень крупные производители, которые имеют определенный запас финансовых ресурсов, технологий, некоторый набор знаний в области управления производственными процессами и обеспечения его качества, сталкиваются с определенными трудностями при внедрении данной системы.

В Приморском крае малые производственные предприятия занимают немалую долю на продовольственном рынке, обслуживают местных потребителей, руководитель предприятия представлен в одном лице, аппарат управления находится в руках руководителя, а проблемы менеджмента решаются самостоятельно, иногда с привлечением сторонних лиц. Такие предприятия работают на рынке самостоятельно и не принадлежат никаким крупным компаниям [3].

Основные показатели деятельности малых предприятий, производящих пищевые продукты, представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Показатели деятельности малых предприятий Приморского края, производящих пищевые продукты, январь-июнь 2014 г.**

№	Показатель	Значение
1.	Количество предприятий	114
2.	Среднесписочная численность работающих, человек	4947
3.	Оборот организаций, млн. руб.	2818,1
4.	Отгружено товаров, млн. руб.	2676,2

Источник: [3]

Основные показатели деятельности средних предприятий, производящих пищевые продукты, представлены в таблице 2.

**Показатели деятельности средних предприятий Приморского края,  
производящих пищевые продукты, январь-июнь 2014 г.**

№	Показатель	Значение
1.	Количество предприятий	13
2.	Среднесписочная численность работающих, человек	1935
3.	Оборот организаций, млн. руб.	1413,8
4.	Отгружено товаров, млн. руб.	1334,5

Источник: [3]

Из данных таблиц видно, что большая доля продовольственных товаров производится и реализуется малыми предприятиями. В связи с чем остро стоит проблема обеспечения и контроля за качеством и безопасностью выпускаемых ими продуктов питания.

Как известно, система ХАССП в основном разрабатывается и внедряется на больших пищевых предприятиях, и обходит стороной малые предприятия, которые не стремятся вкладывать денежные средства в обеспечение безопасности выпускаемой продукции и в улучшение санитарно-гигиенических условий производства.

Данная тенденция может быть связана с тем, что внедрение системы ХАССП на крупных предприятиях обусловлено требованием потребителя, так как многие розничные торговые продавцы перед принятием продукции на реализацию запрашивают у своих поставщиков сертификат или документированное доказательство наличия системы ХАССП. Данный факт не распространяется на мелкие предприятия, которые работают непосредственно с конечным потребителем и в основном являются поставщиками мелких розничных фирм.

Движущим фактором к разработке и внедрению системы ХАССП на малых предприятиях в Приморском крае стало законодательство, когда 01.07.2013 года вступил в силу Технический регламент Таможенного союза. Данный Технический регламент устанавливает обязательные требования к разработке, внедрению и поддержанию процедур, основанных на принципах ХАССП, при осуществлении производства пищевых продуктов. (Требования к производству пищевой продукции содержатся в Главе 3 ТР ТС 021/2011, а именно в статье 10 пункте 2 говорится, что «При осуществлении процессов производства пищевой продукции, которые связаны с требованиями безопасности продукции, изготовителю необходимо разработать, внедрить и поддерживать процедуры, основанные на принципах ХАССП»).

Кроме того, необходимо отметить, что здоровье Российских граждан во многом зависит от того, как будут решаться проблемы стабильного и безопасного обеспечения населения качественными продуктами питания. Для решения данной продовольственной проблемы необходимо осуществлять постоянный контроль не только крупных, но и малых предприятий, которые производят продукты питания. Поэтому, разработка и внедрение системы ХАССП на малых предприятиях Приморского края – это уверенный шаг к обеспечению продовольственной безопасности граждан.

Итак, основные проблемы, которые возникают у малых производственных предприятий Приморского края, перед разработкой и внедрением системы, основанной на принципах ХАССП:

#### 1. Наличие трудовых ресурсов

На малом производственном предприятии зачастую отсутствует персонал, который занимается отличной от производства деятельностью, например долгосрочным планированием. Отсюда может возникнуть проблема, которая заключается в недостатке времени не только на разработку системы ХАССП, но и в недостатке времени на прохождение обучения некоторых сотрудников предприятия. Кроме того, обучение сотрудников требует дополнительные финансовые вложения со стороны руководителя. Поэтому снижается результативность разработки полной и грамотно составленной системы ХАССП, а также эффективность от внедрения такой системы.

#### 2. Необходимость формирования рабочей группы (разработчиков системы ХАССП)

Малое производственное предприятие имеет небольшое количество сотрудников, на которых возложен весь производственный процесс, в связи с чем возникает проблема в нехватки времени на определение рисков, критических контрольных точек и на проведение других процедур системы ХАССП. Некоторые предприятия считают, что сокращение количества сотрудников рабочей группы ХАССП решит данную проблему, но это не так. В связи с этим, малому предприятию необходимо искать новые пути к обеспечению эффективности действий рабочей группы.

#### 3. Обучение персонала принципам ХАССП

Для того чтобы на предприятии внедрить принципы ХАССП, которые будут с максимальной эффективностью работать, необходимо чтобы персонал предприятия был компетентен в применении принципов ХАССП и обладал определенным набором знаний для проведения микробиологических и химических исследований пищевой продукции. Но зачастую, на малых предприятиях сотрудники не обладают достаточной квалификаци-

ей, у них не хватает времени и знаний на анализ информации о системе ХАССП, отсутствуют знания в области методологии ХАССП, микробиологии, пищевой химии и гигиены.

Последствиями нехватки указанных выше знаний становятся следующие проблемы:

- сотрудники не могут определить и выстроить последовательность физических, химических и микробиологических рисков;

- сотрудники не могут определить риски заражения одного продукта различными патогенными микроорганизмами;

- сотрудники не могут определить риски и степени критичности, что приводит к определению слишком большого числа критических контрольных точек;

- выделение излишнего числа критических контрольных точек приводит к тому, что снижается уровень контроля, и в итоге снижается эффективность работы целой системы;

Кроме того, нередко возникает проблема, суть которой состоит в том, что руководители малых предприятий отказываются изучать систему ХАССП, объясняя это тем, что их предприятия функционирует достаточное количество времени и случаев отравления или летальных исходов обнаружено не было.

#### 4. Неточности в разработке схемы производственного процесса

Последовательность технологических операций отражает точная и подробная схема производственного процесса, которая является важной составляющей эффективности разработки и внедрения системы ХАССП. Неточности в разработке схемы производственного процесса могут привести к тому, что будут неправильно определены контрольные критические точки, а ведь именно в таких технологических операциях, которые упустили и не представили на схеме – может быть наибольшая вероятность возникновения проблем.

Ещё одной проблемой является то, что для каждого продукта необходим индивидуальный подход в оценке риска, так как процедура контроля необходимая для одного продукта, может абсолютно не требоваться для другого. Таким образом, типизация схемы производственного процесса приводит только к ослаблению внедренной системы ХАССП на производственном предприятии. Наряду с этим, может возникнуть обратная проблема, которая заключается в том, что для некоторых пищевых продуктов свойственны общие технологические операции. Поэтому, сравнив несколько технологических схем можно выявить общие области, которые рациональнее объединить и тем самым объединить несколько схем в од-

ну. Но при этом не должны возникнуть противоречия в системе и не должны потеряться детали объединенных технологических процессов.

5. Документированное оформление работы системы ХАССП в процессе производства

Неотъемлемая часть в работе системы ХАССП - это ведение определенного пакета разработанных документов. Зачастую, такая обязанность, возложенная на немногочисленный персонал малого предприятия, вызывает у сотрудников отрицательное отношение. Это объясняется тем, что особенностью управления на малых предприятиях до внедрения системы ХАССП, является устное общение между руководителем и подчиненными, а с внедрением и поддержанием системы ХАССП, все поручения и замечания должны фиксироваться документально. Поэтому каждая письменная работа уже настраивает на лишнюю нагрузку на персонал, в результате чего появляется негативное отношение к подобному рода непривычным обязанностям.

В таких случаях, если на предприятии при разработке системы ХАССП были точно определены критические контрольные точки, то и мониторинг данных точек не будет являться лишней нагрузкой для персонала. К тому же, правильное и рациональное документирование работы системы ХАССП не только повысит безопасность производимой пищевой продукции, но и со временем позволит вносить обоснованные корректировки в систему для максимального соответствия всем производственным процессам к особенностям каждого малого предприятия.

6. Осуществление контроля за действующей системой ХАССП

Для более эффективного функционирования системы ХАССП не только на малом, но и на крупном предприятии, необходимо ежедневно контролировать все его производственные процессы. Внедренная система должна проходить проверки на соответствие своему главному назначению, а именно производству и выпуску на рынок только безопасных и качественных продуктов питания. Отсюда возникает проблема, суть которой состоит в том, что эффективность оценки со стороны собственных сотрудников, в большинстве случаев, ничтожно мала. Поэтому, такие проверки целесообразнее осуществлять путем приглашения компетентных специалистов. Приглашенные специалисты могут провести более тщательные проверки не только микробиологического состояния производимых продуктов, но и полностью исследовать технологические процессы и показатели окружающей среды предприятия.

## 7. Соблюдение принципов ХАССП всеми сотрудниками

Несмотря на все обозначенные выше проблемы, основной и самой главной проблемой при внедрении системы ХАССП на малом предприятии является разработка именно такой системы, которая будет не только эффективно функционировать в реально существующих производственных условиях, но и будет способствовать изменению внутренней среды и отношения сотрудников этого предприятия ко всему производственному процессу.

Рассматривая данную проблему необходимо обозначить тот факт, что руководители, которые пытаются внедрить систему ХАССП на предприятии, не прислушиваются к своим сотрудникам, а именно к производственному персоналу, который в итоге осуществляет контроль за критическими точками. Вследствие этого у производственного персонала отсутствует желание добросовестного и полного выполнения внедряемых процедур. Такое поведение совсем не способствует совершенствованию работы предприятия, как это предписывает система ХАССП. Для решения тенденции отсутствия мотивации у персонала, необходимо привлекать всех производственных сотрудников к команде по разработке ХАССП, объяснять всю важность их ответственности за критические контрольные точки и написать такие процедуры, которые будут доступны и понятны им.

Отсюда можно сделать вывод о том, что только участие каждого сотрудника, занятого в производственном процессе, при внедрении и поддержании процедур ХАССП, станет движущей силой и ключевым условием эффективного внедрения и работы системы ХАССП.

Таким образом, существует множество проблем при внедрении системы ХАССП на малых предприятиях, так как применение данной системы жестко регламентирует технические понятия и знания сотрудников предприятия. При этом необходимо учитывать, что данная система находится в постоянной эволюции. Поэтому, становится очевидным, что с новыми технологиями и открытиями должны появляться и новые методы для того, чтобы система ХАССП работала эффективно и приносила свои положительные результаты в деятельности пищевых предприятий. Внедрение системы ХАССП на малых предприятиях дает возможность не только выйти на новый уровень в обслуживании потребителей, но и значительно улучшить санитарно-гигиеническое состояние данного сектора пищевой промышленности Приморского края.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Дранкова, Н.А. ХАССП в современной ситуации, после вступления России в Таможенный союз и ВТО // Вестник Казанского технологического университета. – 2013. Т. 16. № 6. – С. 233-236.

2. Государственная программа Приморского края «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Повышение уровня жизни сельского населения Приморского края» на 2013-2020 годы. [Электронный ресурс] // Департамент сельского хозяйства и продовольствия Приморского края: официальный сайт. URL: [http://agrodv.ru/f/kraevaya\\_gosprogramma\\_razvitiya\\_apk\\_2013-2020.pdf](http://agrodv.ru/f/kraevaya_gosprogramma_razvitiya_apk_2013-2020.pdf) (дата обращения 24.10.2014).

3. Об экономической деятельности промышленных производств Приморского края. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/primstat/ru/news/rss/09f62d8045dbc87faa78eee75978d42e](http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/news/rss/09f62d8045dbc87faa78eee75978d42e) (дата обращения 10.10.2014).

### **Современный аграрный сектор экономики России в сравнении с развитыми странами на примере скотоводства**

*Перфильев Олег Александрович*

Томский Политехнический Университет

*OlegPerfilev@yandex.ru*

Целью данной статьи является постановка ряда ответов на следующие вопросы:

- Как, сейчас выглядит наш российский аграрный комплекс?
- Как живут наши российские аграрии, насколько легко им в нынешних сложившихся условиях, собственно, работы на этом рынке?

Рассмотрим на примере. Сейчас в России активно развивается индустриальное производство мяса. То есть это и мясо птицы, и свинина, и говядина. Исходя из общедоступных данных по работе контролирующих органов и организаций, а также на анализе обстановки в связи с введением санкций, можно говорить о том, что Российская государственная программа направлена на импортозамещение. По мясу достигнуты параметры госпрограммы, то есть всего 10% от общего потребления составляет импорт. По свинине импорт еще около 30%. По говядине, конечно же, самая сложная ситуация, то есть порядка 40-50% составляет импорт [1].

На основании географического положения Российская Федерация можно сделать вывод что, России имеет все климатические и земельные ресурсы и условия для эффективного производства мяса. На данный мо-

мент Россия импортирует 2 миллиона тонн в год. Однако за последние 6 лет была проделана огромная работа, в качестве примера можно привести поддержку государством отечественных сельхозпроизводителей в части субсидированной процентной ставки по кредитам.

В 2013 году была принята Государственная программа, направленная на импортозамещение в АПК. Программа рассчитана до 2020, что позволяет создавать в настоящее время стратегические условия для дальнейшего развития агропромышленного комплекса.

В сфере скотоводства Россия на правах приемника Советского Союза, пошла по отличному от многих Западных стран пути. В советское время было принято решение развивать молочное скотоводство. Соответственно мясо, потребляемое в пищу в советский период отличалось по качеству от того мяса которое было представлено на рынках Европы, США, Канады. На основании проведенных опросов, был сделан вывод о том, что и в настоящее время в некоторых регионах России сохранятся ситуации подобная ситуации во времена СССР.

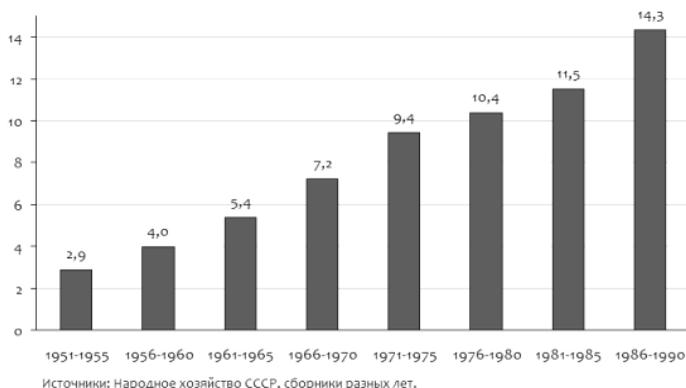


Рис. 2. Производство мяса в СССР

До настоящего времени специалисты не пришли к единому мнению по вопросу: был ли выбранный в советское время курс правильным или это была так называемая ошибка? Рассмотрим следующие примеры. Во-первых, до 30-х годов прошлого столетия порядка 30% от общего объема поголовья было мясным. С другой стороны, в советское время было принято решение, что разводить отдельно мясной и молочный скот нецелесообразно. Эта позиция являлась антиподом позиции, которой придержи-

вался весь мир. Из вышеизложенного можно сделать вывод о том что: развитие отдельно мясного и молочного скота позволило повысить качество получаемых продуктов при более низкой себестоимости.

Так, например, в США 15% – молочное поголовье, 85% – мясное. В Бразилии 5% молочного поголовья и 95% мясного. За исключением, Евросоюза, там 50 на 50. В России же еще 7-6 лет назад, было всего 2% мясного поголовья. В настоящее время объем мясного поголовья достиг порядка 10% от общего числа поголовья. Но, этого еще не достаточно для обеспечения собственных потребностей. [2].

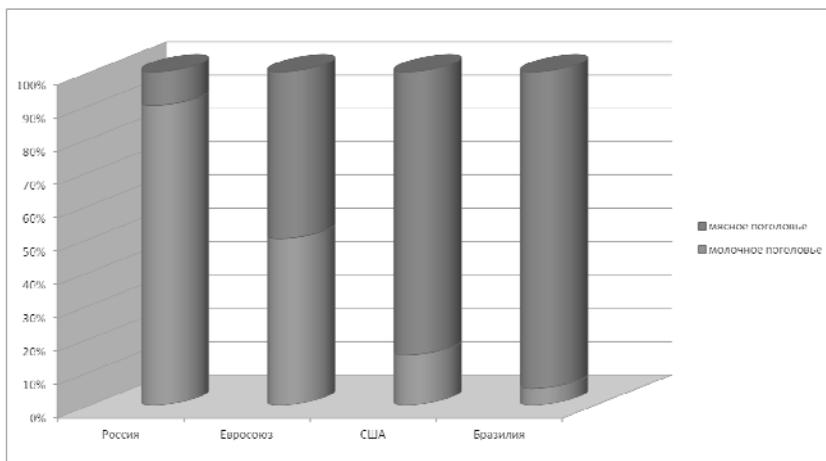


Рис. 3. Соотношения поголовья скота в различных странах

В период с 2009-2013 год государством было принято несколько программ направленных на поддержание сельхозпроизводителей. [3] Например: программа развития племенного дела в животноводстве; программа личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств; предоставление субсидий на компенсацию части затрат сельхозпроизводителей на страхование урожая сельскохозяйственных культур, техники, скота и производственных строений.

В 2007 году Путин В.В. принял решение о введении квотирования, то есть об ограничении количества импорта и создании стабильных условий в плане цены. Таким образом, по мнению некоторых экспертов, для многих отечественных сельхозпроизводителей это решение было поворотной точкой. [4] Позднее Медведев Д.А. развивал в основном приоритетные

национальные проекты. Например: субсидирование процентной ставки по инвестиционным кредитам. Целью подобных национальных проектов было выравнивание условий по стоимости кредитов с зарубежными партнерами, такими как Евросоюз.

Таким образом, государственная программа, рассчитанная до 2020 года, является хорошим плацдармом для дальнейшего развития ввиду того что окупаемость принятых проектов в сельском хозяйстве составляет около 8 лет[5].

После 2004 года правительство *проинвестировало* более 110 миллиардов рублей в сельское хозяйство России. [6] Вследствие этого на данный момент времени в России сейчас внедряется и используются эффективное и качественное оборудование и технологии. С другой стороны, многие эксперты считают, что использование иностранных разработок и технологий не позволяет внедрять в производство отечественные разработки. То есть можно сделать вывод о том, что Россия все еще импортер зарубежных технологий и, следовательно, в какой-то степени зависима от зарубежных партнеров.

Таким образом, с точки зрения конкурентного преимущества эта цепочка, в принципе, действительно дает России определенные преференции и это является одним из немногих преимуществ, которое осталось после вступления в ВТО. То есть в основном это то, что Россия может сейчас консолидировать большие объемы земли и начинать свое производство от производства зерна. Производство мяса – это производное от зерна.



Рис. 4. Производство мяса - производная от производства зерна

Стоит сказать немного и ВТО. Многие политики и эксперты сейчас считают это «большой темой», потому что Россия, словно локомотив пыталась войти в состав ВТО. Однако если посмотреть на 3-4 года назад, можно увидеть, что многие эксперты говорили, что не стоит России входить в ВТО. Во-первых, инвестиционный период, который прошли и Соединенные Штаты, и Евросоюз, а это наиболее важные и весомые, участники Всемирной торговой организации составляет 20-30 лет. Таким образом, Россия как раз находится в той фазе, в которой 20-30 лет назад находились США и Евросоюз, и из этого следует то, что задачи, решаемые и ее зарубежными коллегами совершенно разные. Во-вторых, во вступлении России в ВТО правительство видело перспективу открытия дополнительных экспортных рынков. По мнению многих экспертов, экспортные рынки необходимы, но при условии насыщения собственного рынка. В-третьих, мясо – это ведь еще и вершина производственной цепочки. То есть в этой цепочке задействовано очень много смежных отраслей, которые в большей или меньшей степени в это вовлечены. И, в-четвертых, конечно же, каждая страна защищает свой рынок.

Поэтому на основании выше перечисленного можно сделать вывод о том, что Россию в Евросоюз в ближайшее время с ВТО или без него никто не пустит.

В настоящее время основной экспорт данной продукции направлен Китай, вследствие нехватки собственных ресурсов для производства. Юго-Восточная Азия, Китай – это перспективные для России рынки. Но к ВТО это отношения не имеет. С другой стороны ВТО связала во многом и в уровнях поддержки, и в защите собственного рынка от недоброкачественной продукции или опасной продукции. То есть, связав себя обязательствами ВТО, Россия не может защитить собственного товаропроизводителя.

Остро в сельском хозяйстве стоит вопрос об экономической целесообразности земель. Некоторые земли стоят не тронутыми по 5-10 лет. [7] Там, где выращивается зерно в черноземах, там более скороспелое производство мяса, мяса птицы и свинины, в частности. А где многолетние травы, где неэффективно выращивание зерна, это, соответственно, молочное скотоводство. Решением данной проблемы может, является развитие мясного скотоводства, при условии поддержки правительством отечественного производителя, как крупного, так и мелкого.

В заключение, и в части говядины, если с точки зрения экспорта посмотреть – это наиболее интересный продукт и в Юго-Восточную Азию, в Китай, в виду того что в России имеются уникальные климатические и территориальные условия для развития скотоводства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. [1] Агромаркет [ Электронный ресурс]: URL:<http://www.agromarket.com/news/683> (дата обращения 29.10.14 г.).
2. [2] Global Reach Consulting [ Электронный ресурс]: URL: <http://www.globalreach.ru/> (дата обращения 27.10.14 г.)
3. [3] Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [ Электронный ресурс]: URL:[http://www.mcx.ru/documents/document/v7\\_show/22047.342.htm](http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/22047.342.htm) (дата обращения 27.10.14 г.).
4. [4] Агроинвестор [ Электронный ресурс]: URL:<http://www.agroinvestor.ru/markets/article/11962-neodnoznachnyu-myasnoy-rezhim/> (дата обращения 26.10.14)
5. [5] Газета Коммерсант [Электронный ресурс]: URL: <http://www.kommersant.ru/private/pdoc?docid=2594026>. (дата обращения 27.10.14 г.)
6. [6] Российская газета[Электронный ресурс]: URL: <http://www.rg.ru/printable/2011/07/08/vkus.html> (дата обращения 27.10.14 г.)
7. [7] Каталог научных статей и публикаций [Электронный ресурс]: URL: [http://catalog-statei.ru/view\\_article.php?id=264](http://catalog-statei.ru/view_article.php?id=264) (дата обращения 27.10.14 г.)

### **Экономические механизмы финансового оздоровления предприятий аграрной отрасли**

*Петухова Екатерина Олеговна, Соколов Алексей Павлович*  
Академия права и управления ФСИН России  
[srrpj@mail.ru](mailto:srrpj@mail.ru)

Современные предприятия аграрной отрасли представляют собой сложный хозяйственный механизм, в котором сочетается многообразие внешних и внутренних связей. Уровнем организации взаимодействия всех составляющих такого механизма во многом определяет экономическая эффективность сельскохозяйственной деятельности. В современных условиях сокращение неплатежеспособных предприятий возможно только на основе включения их в региональные и муниципальные целевые программы. Обращаясь к понятию финансового оздоровления предприятия, следует понимать восстановление платежеспособности за счет устранения факторов, которые способствуют ухудшению финансового состояния организации. Существует два вида причин, способствующие банкротству организации: внешние и внутренние. К первой группе причин принято относить воздействие государственного сектора, научно-технический прогресс, а также социальные факторы. При анализе внут-

ренных причин следует изучить факторы, которые оказывают негативное влияние на финансовое состояние предприятия. После чего необходимо перейти к разработке мероприятий по их устранению.

На практике выделяют следующие негативные факторы, которые способствуют падению платежеспособности:

1. снижение платежеспособности организации;
2. уменьшение объема продаж;
3. высокая себестоимость;
4. слабо развитый уровень управления;

Восстановление платежеспособности рассматривают со стороны управления финансами организации. А. И. Гончаров объясняет финансовое оздоровление организации как совокупность форм, моделей и методов приведения финансовых обязательств и требований хозяйствующего субъекта. При этом автор говорит о состоянии, позволяющем своевременно и в достаточном объеме исполнять денежные обязательства и платежи, обеспечивать надлежащий оборот потоков финансовых ресурсов, исключая дисбаланс и проявление признаков банкротства организации. Антикризисное управление раскрывает финансовое оздоровление организации как совокупность процедур, осуществляющихся на добровольных началах предприятием (должником), ее кредиторами, в силу урегулирования отношений из-за неисполнения организацией своих обязательств. На восстановление производственной, финансовой и инвестиционной деятельности, а именно вывод организации из категории “неплатежеспособных” нацелена программа финансового оздоровления.

Соответственно восстановление платежеспособности, рост чистых денежных потоков, увеличение заработной платы сотрудников и налоговых выплат будет относиться к предпосылкам восстановления платежеспособности организации. Рассмотрим этапы финансового оздоровления:

1 этап. Представляет собой восстановление способности организации осуществлять платеж по неотложным финансовым обязательствам, достигаемое путем сокращения текущих обязательств и наращиванием суммы денежных средств. Это осуществляется путем снижения текущих потребностей в ресурсах и перевод определенных видов ликвидных активов в наиболее ликвидные. Здесь допускаются потери, которые способствуют восстановлению. Что касается мер, то они предполагают рациональное использование денежных средств. Как правило, это достигается путем составления бюджета (денежных средств), перехода низколиквидных активов в наиболее ликвидные, а так же уменьшение краткосрочной задолженности, Так же возможен вариант перевода краткосрочной задолженности в долгосрочную.

2 этап. Предполагает восстановление платежеспособности предприятия, при помощи финансовых операций, которые способствуют устранению неплатежеспособности. Также следует устранить причины, оказывающие негативное влияние на финансовое состояние предприятия. После чего происходит устранение угрозы банкротства. Комплекс мер заключается в привлечении дополнительных внутренних источников финансирования. Такими источниками являются: рациональное использование трудовых ресурсов, выкуп долговых обязательств с процентами, снижение затрат и текущей финансовой потребности, авансирование со стороны заказчика.

3 этап. Предполагает создание финансовой стабильности в долгосрочном периоде. При создании условий для самофинансирования, увеличения выпуска продукции, анализа финансовых результатов, при устойчивости к внешним факторам возникает полная финансовая стабильность.

Рассмотрим меры положенные за основу: рост конкурентных свойств товара, работ, услуг; повышение денежной составляющей в расчетах; роста оборачиваемости активов. Обращаясь к вариантам стабилизации финансового положения организации, следует остановиться на реальных инвестициях, поскольку они наглядно показывают стратегию развития предприятия. Как правило, их выделяют в качестве способа привлечения дополнительных средств на улучшение организации, в тот момент, когда предприятие наиболее подвержено кризисному состоянию, что приводит к отсутствию возможности использовать крупномасштабные инвестиции во внеоборотные активы (основные средства). Возможна лишь частичная модернизация, замещение основного капитала. Стоит уделить внимание вложению в нематериальные активы, которые дают более быстрый эффект (известные торговые марки, патенты).

Основным критерием ограничения инвестиционной деятельности при неплатежеспособности организации является привлечение финансовых ресурсов, поскольку инвесторы рассматривают данное как условие повышенного риска. Такие ресурсы подразделяются на внешние и внутренние, но могут подразумеваться как собственные и заемные средства, но в конкретной ситуации могут рассматриваться как средства государственной поддержки.

При банкротстве организации состав источников финансирования претерпевает деформацию. Одни источники исчезают, уступая место случайным или тем, которые связаны с чрезвычайными мерами по выводу предприятия из состояния банкротства. Это можно наблюдать при

экономии затрат на содержание активов, продажи части имущества, остановки инвестиционных проектов.

Существует несколько способов восстановления денежных потоков:

1. Реструктуризация активов. Средства, приобретенные за счет перевода активов организации в денежную форму либо через уменьшение затрат на содержание объектов;

2. Реформирование собственного капитала организации. Не является изменением структуры собственников (состава и долей собственников предприятия);

3. Урегулирование кредиторской задолженности.

Законодательство выделяет следующие виды планов финансового оздоровления:

- план финансового оздоровления в процедуре банкротства – финансовое оздоровление, разрабатываемое руководством организации, которое утверждено собранием кредиторов для погашения задолженности в соответствии с графиком;

- план внешнего управления в процедуре банкротства – внешнее управление, подготовленное арбитражным управляющим и утвержденное кредиторами и судом;

- план финансового оздоровления, составленный компанией (третьими лицами по заказу компании), целью которого является решение проблем вне судебных процедур.

При разработке адаптационно-антикризисных мер для организаций аграрного сектора экономики, учитывается многогранность внутрихозяйственных процессов, а также способы предотвращения банкротства. Основные внутрихозяйственные факторы, которые способствуют адаптации, недопущению банкротства сельхозпредприятия можно разделить на следующие блоки: организационно-экономический, производственно-технологический, социальный.

Ранее перечисленные факторы недопущения банкротства тесно взаимосвязаны, поэтому наибольший эффект происходит при совокупном использовании. Необходимо заметить, что установленного метода финансового оздоровления аграрной отрасли нет. Это определяется через характер производственной деятельности, состояние потенциала организации, место на рынке сельхозпродукции, значение и роль в социально-экономическом развитии района.

Рассмотрим антикризисные меры по предотвращению банкротства организации:

1. Организационно-экономические:

1.1. Рост интенсивности выпуска продукции;

- 1.2. Оптимизация размеров выпуска продукции;
- 1.3. Развитие специализации и кооперации, рационализация сочетаний отраслей;
- 1.4. Совершенствование организации труда и риска на производстве;
- 1.5. Уменьшение хозяйственного риска;
- 1.6. Совершенствование бизнес-планов и прогнозирования;
- 1.7. Стимулирование трудовой мотивации.
2. Производственно-технологические:
  - 2.1. Рациональное использование земельных и технических ресурсов;
  - 2.2. Улучшение урожайности культур;
  - 2.3. Увеличение продуктивности животных;
  - 2.4. Повышение качества продукции;
  - 2.5. Снижение затрат на ресурсоемкость и трудоемкость продукции;
  - 2.6. Улучшение производственной структуры;
  - 2.7. Внедрение наиболее эффективных технологий;
3. Социальные:
  - 3.1. Развитие социальной инфраструктуры хозяйств;
  - 3.2. Снижение дифференциации доходов по группам работников;
  - 3.3. Улучшение условий труда и качества жизни;
  - 3.4. Рост семейных доходов;
  - 3.5. Увеличение степени содержательности труда;
  - 3.6. Изменение статуса наемного работника;

Федеральный закон "О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей" от 09.07.2002 N 83-ФЗ поясняет о том, что в каждом субъекте Российской Федерации создаются Федеральная и Территориальная комиссии по финансовому оздоровлению предприятий, имеющих долги. "В свою очередь федеральная комиссия организует работу территориальных комиссий, при этом определяя:

1. перечень документов, необходимых для рассмотрения вопроса об улучшении финансового состояния должника,
2. порядок оценки его задолженности и порядок проведения реструктуризации долгов,
3. методику расчета показателей финансового состояния должника,
4. базовые условия реструктуризации долгов, типовое соглашение о реструктуризации долгов,
5. условия, при которых осуществляется отсрочка или рассрочка сумм основного долга и начисленных процентов, включая долги, доначисленные по итогам налоговых проверок после подписания соглашения о реструктуризации долгов, и условия корректировки графика погашения долгов [1].

Территориальные комиссии:

1. определяют условия, необходимые для проведения реструктуризации долгов, принимают решения о предоставлении сельскохозяйственным товаропроизводителям права на реструктуризацию долгов, о внесении изменений в соглашения о реструктуризации долгов, расторжении указанных соглашений и приостановлении их действия;

2. осуществляют контроль за ходом исполнения сельскохозяйственными товаропроизводителями принятых на себя обязательств по соглашению о реструктуризации долгов и выполнением плана улучшения финансового состояния должника;

3. осуществляют сбор информации о финансовом состоянии участников программы [1].

Различные области и масштабы деятельности организации, ее формы собственности, не способствуют выработке единой универсальной программы восстановления платежеспособности. Главная задача – это определение причины неплатежеспособности, ее предела и формирование стратегии финансового оздоровления. После чего, анализируя хозяйственную деятельность, создают план мероприятий, который способствует достижению поставленной цели. Такие мероприятия в зависимости от срочности целей происходят в несколько этапов: мероприятия по устранению неплатежеспособности, восстановлению финансовой устойчивости и обеспечению финансовой стабильности. Их составление относится к стратегическому планированию развития организации. Тактические мероприятия, как правило, представлены по источникам финансирования.

При отсутствии денежных ресурсов управление оборотным капиталом предоставляет возможности: перевода части имущества в наиболее ликвидные активы, оптимизацией уровня запасов, временное пользование чужими средствами. Экономия путем рационального использования запасов достигается с помощью определения оптимального заказа при минимизации совокупных издержках его содержания и выполнения. При отсутствии внутренних возможностей выхода из кризисного состояния организации, а так же при недостаточном финансировании, прибегают к внешним возможностям: санация организации-должника в различных формах или реорганизация юридического лица-должника. В силу чего наблюдается возможность изменения в управляющем составе (совет директоров, изменение организационной и производственной структуры управления, замена обслуживающего банка). Соответственно решения принимаются с согласия или при требовании санаторов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 09.07.2002 N 83-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей";
2. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 12.03.2014) "О несостоятельности (банкротстве)";
3. Гончаров А.И., Барулин С.В., Терентьева М.В. Финансовое оздоровление предприятий. М. 2009. 544 с.

### **Современное состояние оплаты труда механизаторов в сельскохозяйственных организациях Могилевской области**

*Пушко Наталья Вячеславовна*  
УО Белорусская государственная  
сельскохозяйственная академия  
natap1980@tut.by

Повышение эффективности производства в значительной степени зависит от трудовых усилий каждого конкретного работника, регулируемых сложившимся на данный момент механизмом стимулирования работников, представляющим собой процесс создания условий, направленного на формирование у работника мотива к высокопроизводительному и результативному труду. В этой связи разработанная нами схема (рисунок 1) отражает систему стимулирования работников и позволяет установить взаимосвязь между основными элементами этой системы. Стимулы подразделяются на организационные, экономические, социальные, статусные, а также моральные.

Следует заметить, что в системе социально-экономического стимулирования труда работников сельскохозяйственных организаций ведущее место занимают материальные стимулы, основной формой реализации которых является заработная плата – определенная сумма денежных средств, получаемых работником от работодателя за проделанную работу, компенсирующих затраты его труда и обеспечивающих ему определенный уровень удовлетворения личных потребностей, а также потребностей членов его семьи.



Рис. 1. Система стимулирования работников сельского хозяйства

В то же время практика показывает, что с 1995 г. заработная плата работников сельского хозяйства является одной из самых низких по отраслям экономики. Если в 1990 г. зарплата в сельском хозяйстве была на 7 % ниже, чем в целом по народному хозяйству, на 11 % ниже, чем в промышленности, то за 2011 г. заработки работников сельского хозяйства снизились соответственно на 30 % и 40 %. (таблица 1).

Белорусский крестьянин для покупки 1 кг свинины должен работать в 10 раз дольше германского, для покупки масла животного - в 30 раз [1, с.342]. Нельзя не согласиться с В.В. Милосердовым, который отмечает, что дешевый работник не может быть эффективным и не поможет экономике стать конкурентоспособной. Такой работник сам отстает от жизни и не развивает своих детей, что формирует прогрессирующую цепочку отсталости. В стране возрастает дефицит кадров, способных управлять высокотехнологичным производством, сдерживается применение новой техники, снижается производительность труда, а, следовательно, отсутствуют условия для роста зарплаты [4, с.8].

Изучение показывает, что действующая система оплаты труда работников в сельскохозяйственном производстве характеризуется преобладанием тарифной части над надтарифной: наибольший удельный вес в общей ее сумме приходится на оплату по тарифным ставкам, окладам и сдельным расценкам.

В 2011-2012 гг. динамика показателей эффективности заработной платы в хозяйствах области была адекватна динамике показателей, характеризующих эффективность деятельности сельскохозяйственных организаций (таблица 2).

Таблица 1

**Динамика начисленной номинальной среднемесячной заработной платы по отраслям экономики**

Показатели	Годы									
	1990	1995	1999	2000	2003	2005	2006	2009	2010	2011
Тыс. руб. (1990, 1999 гг. – руб.)										
Всего в экономике	269	755	19580	58,9	250,7	463,7	582,2	981,6	1217,3	1899,8
В том числе: промышленность	281	862	23865	70,9	276,7	490,7	617,4	1049,1	1316,9	2093,4
сельское хозяйство	251	468	11282	36,8	139,6	286,3	364,3	674,7	815,2	1331,2
В процентах к среднереспубликанскому уровню										
Промышленность	104,5	114,1	121,9	120,3	110,4	105,8	106,0	106,8	108,2	110,2
Сельское хозяйство	93,3	62,0	57,6	62,4	55,7	61,7	62,6	68,7	67,0	70,1

Примечание – Таблица рассчитана автором по [2, с.142-143, 3, с.115-118].

При этом в большинстве случаев темпы роста оплаты труда в сельском хозяйстве превышали темпы роста производительности труда. Так, в 2012 г. рост валовой продукции сельского хозяйства на работника от 1-й группы к 3-й составил 31,5 %, а рост заработной платы – 36,6 %. Уровень заработной платы зависит не только от производительности труда, но и от рентабельности производства в целом. Так, в условиях, когда основную часть выручки сельскохозяйственные организации получают за счет реализации продукции растениеводства и животноводства, производительность труда в них определяется урожайностью и продуктивностью скота. В этой связи основными направлениями повышения уровня заработной платы в аграрном секторе является увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции, что не отвечает современным требованиям стимулирования высококвалифицированного труда.

Таблица 2

**Зависимость уровня оплаты труда от экономических показателей в хозяйствах  
Могилевской области**

Показатели	Группы хозяйств по уровню рентабельности, %							
	2011 г.				2012 г.			
	1	2	3	В сред- нем	1	2	3	В сред- нем
	до 10, 0	10,1- 20,0	от 20,1		до 10,0	10,1- 20,0	от 20,1	
Количество хозяйств, ед.	14	25	51	–	17	36	37	–
Уровень рентабельности, %	4,8	14,7	32,2	23,4	4,1	13,9	28,7	21,3
Уровень рентабельности без учета господдержки, %	- 11, 0	2,2	4,6	1,6	-12,6	1,4	4,1	0,7
Валовой продукции на одного работника, млн. руб.	64, 68	72,28	84,19	69,63	79,15	91,54	115,6	93,64
Урожайность зерновых, ц/га	30, 6	32,9	39,8	33,5	31,1	35,6	39,2	36,7
Удой на корову, кг /год	405 7	4592	5190	4445	4023	4589	5871	4569
Оплата труда одного работника, млн. руб./ год	11, 36	12,50	13,24	12,19	23,35	30,54	36,87	33,89

Сегодня, как правило, сельскохозяйственные организации сами выбирают систему оплаты труда механизаторских кадров. Чаще всего используются следующие ее формы: аккордно-премиальная (за продукцию), сдельно-премиальная (за объем работ), повременно-премиальная (за отработанное время), оплата от дохода (по остаточному принципу). В передовых хозяйствах все большее распространение получают бестарифные модели оплаты труда, где определяющими факторами являются квалификационный уровень работника и качество произведенной им продукции, коэффициент трудового участия (КТУ) и фактически отработанное время. Следует отметить, что при всем многообразии применяемых форм в современной организации оплаты труда механизаторов имеются существенные недостатки: низкий уровень тарифных ставок, слабая заинтересованность в экономии материальных ресурсов, невысокое качество внутрихозяйственного управления, отсутствие связи роста оплаты труда с ростом эффективности, недостаточно гибкие системы оплаты труда, в большинстве хозяйств практически не поощряется творческий подход к работе.

Таким образом, в ходе проведенных исследований по данной проблеме установлено, что система стимулирования труда в сельском хозяйстве Беларуси основывается на материальном стимулировании, а базовой ее составляющей является заработная плата. Системы оплаты труда механизаторов в сельскохозяйственных организациях Могилевской области ориентированы в значительной степени на рост объемов произведенных работ и продукции и недостаточно учитывают качественные показатели и финансовые результаты работы хозяйства. При увеличении производительности труда темпы сокращения числа механизаторов намного более существенные, чем количества сельскохозяйственных машин, что обуславливает увеличение затрат труда в расчете на механизаторов, работающих в хозяйстве. Это в свою очередь приводит к несвоевременному выполнению технологических операций, несоблюдению агротехнических сроков из-за недостатка работников, к снижению показателей работы сельскохозяйственных предприятий. В результате выполненных группировок подтверждена взаимосвязь между неравномерностью роста уровня производительности и уровня оплаты труда механизаторских кадров. Рост оплаты труда при значительном опережении производительности не способствует повышению эффективности производства, поэтому рентабельность сельскохозяйственных организаций остается низкой.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Милосердов. А.В. Демографическая катастрофа в России: есть ли выход / А.В. Милосердов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2006. – № 7. – С. 7–10.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2013: стат. сб. / М-во статистики и анализа Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский (пред. ред. кол.) [и др.]. – Минск, 2013. – 578 с.
3. Труд и занятость в Республике Беларусь: стат. сб. / М-во статистики и анализа Респ. Беларусь; редкол.: Е.И. Кухаревич (пред. ред. кол.) [и др.]. – Минск, 2011. – 349 с.
4. Уласевич, М. Основные аспекты исследования производительности труда в сельском хозяйстве / М. Уласевич // Аграр. экономика. – 2009. – № 12. – С. 9–14.

## **Российский рынок молока: особенности развития в современных условиях**

*Редчикова Наталья Александровна, Семенова Александра Григорьевна*

Национальный исследовательский  
Томский государственный университет  
natako@yandex.ru, semenova.a.g@mail.ru

Рынок молока представляет собой важнейший сегмент аграрного рынка. Молочная отрасль оказывает огромное влияние на экономику

сельского хозяйства, а также на уровень продовольственной безопасности как каждого региона в отдельности, так и Российской Федерации в целом. В настоящее время важнейшей задачей является обеспечение эффективной работы сельхозорганизаций по выпуску молока-сырья, так как от нее зависят развитие рынка готовой молочной продукции и производство других продуктов питания, содержащих в своем составе молоко.

Молочный рынок Российской Федерации представлен большим количеством хозяйствующих субъектов и состоит из рынка молока-сырья, производителями на котором являются сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ) и индивидуальные предприниматели (ИП), а также личные подсобные хозяйства (ЛПХ), и рынка молока разных видов термической обработки и молочной продукции, где на стороне производства выступают перерабатывающие организации. По состоянию на 2013 год [1] на рынке действовало более 20 тыс. производителей сырого молока, около 900 переработчиков и более 2 млн. личных подсобных хозяйств.



Рис. 1. Производство и использование переработчиками молока-сырья в 2008 – 2013 гг. [1]

Стабильность бизнеса как производителей, так и переработчиков напрямую зависит от качества поставляемого молока-сырья, необходи-

мых объемов поставки и привлекательной для обеих сторон стоимости закупки сырья-молока.

Производство и переработка молока не могут существовать друг без друга. Труд у каждого свой, но результат суммарный, и достигаться он должен благодаря взаимовыгодному сотрудничеству между производителями и переработчиками молока. Ведь только из качественного молока-сырья необходимого объема будет изготовлен и высококачественный молочный продукт, способный удовлетворить потребности населения Российской Федерации и, как следствие, достичь продовольственной безопасности страны. Для достижения указанной цели необходимо выявить тенденции, существующие на рынке молока и ограничивающие его развитие.

Одной из главных проблем в развитии производства товарного молока и молочных продуктов и их импортозамещении является сырьевой дефицит. Наличие дефицита молока на российском молочном рынке можно наглядно проследить, сравнив объемы производства и объемы, используемые в переработке (см. Рисунок 1). В 2008 г. при производстве товарного молока и молочных продуктов в Российской Федерации использовалось 18,4 % импортного молока-сырья, в 2013 г. – уже 23,5 % (рост на 5 %). Этому способствовало как увеличение производства товарного молока и молочной продукции (на 1,2%), так и снижение объемов производства отечественного молока-сырья (на 5%).

Как видим, помимо того, что российский молочный рынок испытывает дефицит молока, ситуация с каждым годом усугубляется за счет наметившейся из года в год тенденции к снижению производства молока-сырья (см. Рисунок 2).



Рис. 2. Динамика поголовья скота и производства молока в разрезе сельхозпроизводителей в 2008 – 2013 гг. [1]

На протяжении шести лет с 2008 г. по 2013 г. наблюдается снижение поголовья коров (с 9,127 тыс. голов до 8,661). Исключением является лишь 2011 г., когда поголовье коров увеличилось на 1% по отношению к 2010 г., однако в 2012 г. уровень показателя снова начал снижаться. Производство молока в этот период имело более изменчивый характер: в 2009 г. и 2012 г. произошло увеличение производства на 1% по отношению к предыдущему периоду, однако в другие годы производство молока имело тенденцию к снижению. В результате в 2008 г. было произведено 32,36 млн. тонн, а в 2013 – 30,66 млн. тонн. Получается, что в 2013 г. по отношению к 2008 г. поголовье коров и производства молока снизилось на 5%, как раз на тот объем, на который увеличилась доля импортного молока-сырья. Данное снижение произошло за счет уменьшения показателей в сельхозорганизациях и личных подсобных хозяйствах, на долю которых в совокупности приходится от 94 до 96% общего объема производства молока. Так, в 2013 г. по отношению к 2008 г. произошло уменьшение поголовья коров в сельхозорганизациях на 3%, в ЛПХ – на 2%, в то же самое время производство молока снизилось только в сельхозорганизациях на 2%. Поэтому, не смотря на то, что произошло увеличение поголовья коров в КФХ и ИП на 14%, а производства молока – на 6%, это не отразилось существенным образом на общей картине производства молока, так как на их долю приходится лишь 4 – 6% от общего объема рынка.

Особенность рынка молока является его выраженный сезонный характер, что также негативно сказывается на сборе и приобретении переработчиками молока-сырья в зимний период. Справиться с проблемой сезонности производители пытаются с помощью 100%-ного искусственного осеменения коров.

Проблема дефицита молока-сырья, уменьшение его производства, сезонный характер существенным образом влияет на эффективность работы, как производителей, так и переработчиков. Однако существуют еще факторы, влияющие на функционирование рынка молока. Например, проблема повышения качества молока является столь же серьезной и сложной, как и проблема увеличения его количества. Производство качественного молока – это залог успеха любого молочного хозяйства и, конечно же, залог производства конкурентоспособных, высококачественных молочных продуктов.

В соответствии с Техническим регламентом на молоко и молочную продукцию, утвержденным Федеральным законом Российской Федерации от 12 июня 2008 г. № 88-ФЗ, выделяют три сорта молока-сырья: высший, первый и второй. Высший сорт определяется количеством бак-

терий до 100 тыс. в 1 мл продукта, а соматических клеток – до 400 тыс. соответственно. Первый сорт – до 500 тыс. бактерий, а второй – до 4 млн., что неизбежно сказывается на качестве готовой продукции.

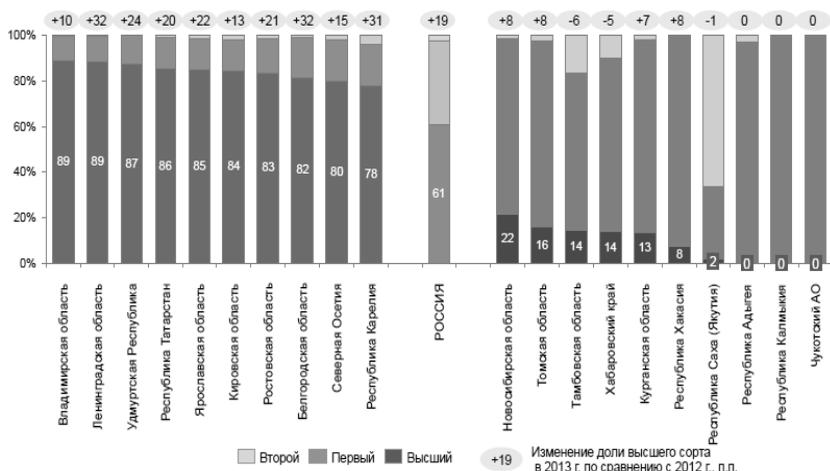


Рис. 3. Распределение долей сортности молока-сырья в общем объеме его производства в 2013 г. в разрезе регионов Российской Федерации [1]

Рассматривая общую динамику сортности молока-сырья в России [1], можно определить, что с каждым годом происходит устойчивое увеличение объемов именно высшего сорта. Так, если в 2011 г. доля высшего сорта в общем объеме произведенного молока-сырья составляла лишь 37,5 % (I сорта – 57,1 %, II сорта – 5,3 % соответственно), то в 2012 г. – уже достигла 41,4% (прирост составил 4% по отношению к 2011 г.). В 2013 г. произошло увеличение доли еще на 19% по отношению к 2012 г., и она составила 60,6% от общего объема производства молока-сырья (удельный вес I сорта был 36,6%, II сорта – 2,7% соответственно).

Одним из факторов увеличения производства молока-сырья высшего сорта можно назвать государственную поддержку молочной отрасли путем выделения субсидий на 1 кг реализованного молока, которая начала применяться именно с 2013 г. Благодаря этому наибольший рост производства молока-сырья высшего сорта отмечен в Ленинградской области (составил 32% в 2013 г. по отношению к 2012 г.), Белгородской области (32%), в Республике Карелия (31%), а также в Удмуртской Республике (24%), в Республике Татарстан (рост составил 20%), в Ярославской области (22%) и Ростовской области (21%).

Доля молока высшего сорта в общем произведенном объеме за каждый год очень сильно варьируется в зависимости от региона Российской Федерации. На Рисунке 3 представлены 10 лидирующих и 10 отстающих регионов РФ по показателю сортности произведенного молока-сырья по состоянию на 2013 г. Согласно указанным данным в лидирующих регионах доля произведенного молока-сырья высшего сорта варьируется в пределах от 78 % до 89 %, в то время как существуют регионы, где ощущается острая его нехватка. Помимо того, что в отстающих регионах доля молока-сырья высшего сорта не достигает и 20% в общем объеме его производства, либо оно не производится вообще, в некоторых регионах происходит еще и снижение его производства по отношению к 2012 г..

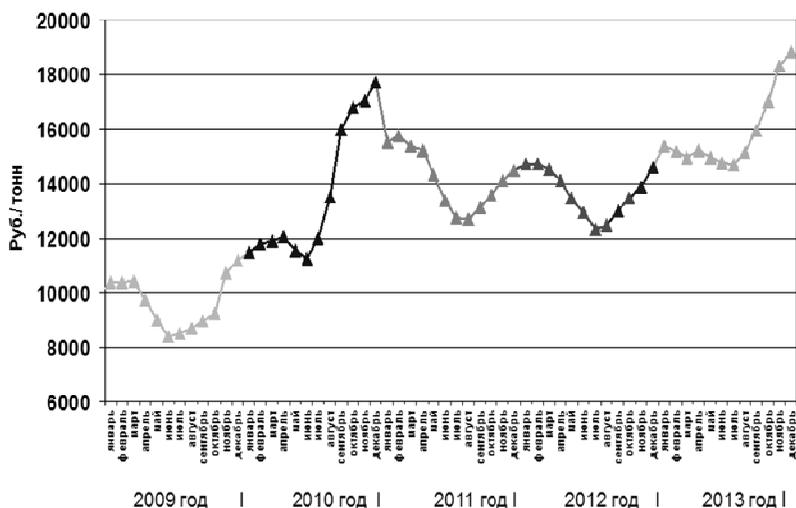


Рис. 4. Динамика средних закупочных цен на молоко-сырье по России в 2009 – 2013 гг. [1]

В таком случае переработчикам приходится затрачивать дополнительные средства на сбор и доставку необходимого сырья-молока, что повышает риски в получении готовой продукции, так как из-за небольших сроков годности, отсутствия общего рынка молока-сырья и дешёвой логистики между регионами его затруднительно транспортировать на большие расстояния, что может вызвать перебои в работе предприятия. Снижение сортности молока также негативно влияет на цену сырья у

производителей, может вести к выбраковке сырого молока, результатом этого является снижение эффективности их производства.

Для увеличения производства молока-сырья высшего сорта необходимы постоянный контроль за здоровьем животных, их содержанием и анализ качества получаемого от них молока. Кроме того, в условиях вступления России в ВТО улучшение качества молока и молочных продуктов – это залог успешной работы российских производителей и переработчиков, повышение их конкурентоспособности. Молоко, которое по российским стандартам относят к первому сорту и ниже, в ЕС – просто не пускают в продажу как некачественное. [2]

В свою очередь, дефицит молока-сырья, его качество, зависимость объемов производства от сезонных и погодных факторов наряду с другими факторами ведут к высокой волатильности закупочных цен на сырое молоко.

Если проанализировать динамику изменения годовых цен на сырое молоко с 2009 г. по 2013 г. (см. Рисунок 4), то можно заметить, что со второй половины 2010 г., после засухи, закупочная цена стала стремительно расти. Если в декабре 2009 г. средняя цена на молоко-сырье не превышала 11 руб./кг., то уже в декабре следующего года она практически достигла 18 руб./кг. Рост за этот период составил порядка 60 %. Однако затем она пошла вниз и составила в среднем по России в июне – июле 2011 г. более 12 руб./кг.

Далее динамика цен по ней имеет колебательный характер, сформированный под воздействием фактора сезонности, когда зимой, в период отёлов и зимнего кормления, ощущается недостаток молока-сырья, вследствие чего опять происходит рост цены (так в январе-феврале 2012 г. цена превышала 14 руб./кг., что на 17% выше, чем в летний период 2011 г.), а летом в период «большого молока» создается его избыток и цены начинают падать (закупочная цена к июню – июлю 2012 г. вновь опустилась до уровня летних цен 2011 г. – около 12 руб./кг.). К февралю 2013 г. рост цен почти достиг уровня цен февраля 2012 г. года и составил около 15 руб./кг.

Однако с этого периода происходит небольшое снижение цены в пределах 1 руб./кг, когда цены летнего периода 2013 г. находились на уровне цен зимнего периода 2011 – 2012 гг. Далее наблюдается устойчивый рост, вследствие которого закупочная цена на молоко-сырье в декабре 2013 г. составила более 18 руб./кг. (на 28% выше, чем в декабре 2011 – 2012 гг.), что трудно объяснить только сезонными факторами. Эти процессы, естественно, не могли не отразиться на цене и на молочную продукцию.

Необходимо отметить, что цена на молоко-сырье чаще всего складывается не только под воздействием влияния сезонных и рыночных факторов, но и от отношений между производителями и переработчиками, которые носят договорной характер. Например, рассмотренная динамика цен с 2009 по 2013 г.г. позволяет определить, что «в засушливые годы, когда есть большая уверенность, что сырья будет мало, то переработчики бились за поставщиков, поднимали цены, а когда молока стало много, договаривались и роняли их» [3].

Таким образом, «находясь в начале ценовой цепочки и дальше всего от конечного потребителя, производители молока-сырья оказались в зависимости от перерабатывающей индустрии. В результате каждый участник цепочки начинает формировать сообщества для защиты своих индивидуальных интересов» [4, с. 58].

В молочной отрасли был создан в январе 2008 г. Национальный союз производителей молока (СОЮЗМОЛОКО) [5], который определил свои цели следующим образом: «создание экономических условий, стимулирующих повышение качества и эффективности производства молока членами Союза, своевременное обеспечение членов Союза объективной, актуальной информацией о состоянии дел в молочной отрасли, представление и защита интересов членов Союза в сотрудничестве с переработчиками молока и другими заинтересованными участниками рынка, в органах государственной и региональной власти, заинтересованных федеральных органах.

СОЮЗМОЛОКО имеет соглашения о сотрудничестве с Министерством сельского хозяйства России, Федеральной антимонопольной службой (ФАС), Роспотребнадзором России, Россельхознадзором России, Ассоциацией компаний розничной торговли (АКОРТ), ОАО «Росагролизинг», Группой ММВБ, ГУП г. Москвы «Московское качество», Правительством Республики Башкортостан, Молочной ассоциацией Словении и др.

На сегодняшний день СОЮЗМОЛОКО объединяет более 3000 производителей и переработчиков молока России, Беларуси, Молдавии, Эстонии, представляя интересы 70% молочной отрасли России».

С целью достижения взаимовыгодных условий между производителями молока-сырья и переработчика в первом квартале 2010 года Минсельхоз РФ совместно с СОЮЗМОЛОКО выступили инициаторами подписания Соглашения между производителями и переработчиками молочной продукции о фиксировании минимальных закупочных цен на уровне 11 руб., которое наиболее крупные переработчики не стали подписывать по причине отсутствия методики, обосновывающей установление таких

цен. Сельхозпроизводители также посчитали данную цену «несправедливой» из-за отсутствия возможности покрывать все возрастающие затраты. Согласно рисунку 4 рыночная цена в этот период доходила до 12 руб./кг.

Поэтому в августе 2013 г. Национальный союз производителей молока предложил переработчикам подписать уже новое соглашение о координации закупочных цен с целью определения индикативного коридора между минимальной и максимальной ценами в год. Данное предложение поддержали большинство производителей и переработчиков, входящих в данный союз. Подобные действия предприняты для того, чтобы защитить сельхозпроизводителя и предотвратить возможное давление на цены со стороны переработчиков [6]. Ведь только справедливая закупочная цена на сырье-молоко и взаимовыгодные отношения между производителями и переработчиками позволят добиться стабильности их бизнесу и дальнейшего эффективного развития.

Сами переработчики молока-сырья также в полной мере осознают необходимость сотрудничества с производителями молока, от которых напрямую зависит успешность их бизнеса. Вследствие чего с целью недопущения дефицита молока-сырья, увеличению его качества крупные переработчики (Danone, PepsiCo) разработали собственные программы поддержки сельхозпроизводителей [7]:

- Группа компаний Danone в России готова подключить к кредитованию сельхозпроизводителей свои партнерские банки на льготных условиях. Гарантиями возврата средств для банков в данном случае будут служить долгосрочные договоры на продажу молока предприятиям Danone. Также Danone пытается повысить эффективность работы хозяйств при помощи консультационных услуг, которые компания предоставляет своим поставщикам.

- ОАО «Вимм-Билль-Данн» (входит в PepsiCo), в свою очередь, выделяет значительные средства на беспроцентное авансирование сельхозпроизводителей сроком до одного года и обеспечение залоговой базы и поручительство.

- Крупные региональные компании, такие как ОАО «Кувшинский гормолзавода» (Урал) предоставляют сельхозпроизводителям кредиты на сезонно-полевые работы.

Таким образом, российский молочный рынок характеризуется рядом сложившихся тенденций, которые по-разному влияют на его развитие. На данный момент предпринимаются определенные шаги по нивелированию ограничений всеми заинтересованными группами. Только их совместная работа на взаимовыгодных условиях позволит увеличить эффективность производства молока, молочных продуктов, поддержать ценовой баланс

на молоко-сырье и создать в своей работе объективные условия и преимущества, выгодные для всех участников молочного рынка. Речь идет не только о вполне реальной возможности обеспечить устойчивый рост производства молока и молочных продуктов и снижение их дефицита в стране, но и о качественном повышении уровня продовольственной безопасности Российской Федерации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Развитие молочной отрасли до 2020 года. Результаты фазы диагностики [Электронный ресурс]: Национальный союз производителей молока «СОЮЗМОЛОКО» URL: [www.souzmoloko.ru/img2/1\\_diagnostika.pdf](http://www.souzmoloko.ru/img2/1_diagnostika.pdf) (дата обращения 15.10.2014).
2. Бумажное молоко Минсельхоза [Электронный ресурс]: Аргументы Недели. 2013. № 33 URL: <http://argumenti.ru/economics/n403/279449> (дата обращения 15.10.2014).
3. Корова на пальме [Электронный ресурс]: Журнал Эксперт. 2012. № 24. URL: <http://expert.ru/ural/2012/24/korova-na-palme/> (дата обращения 15.10.2014).
4. Петиненко И.А., Редчикова Н.А. Бизнес-сообщества в ценовом процессе: теория и практика деятельности в российской экономике [Электронный ресурс]: Вестник ТГУ. 2011. № 3(15). С. 52-61 URL: [http://journals.tsu.ru/economy/&journal\\_page=archive&id=737](http://journals.tsu.ru/economy/&journal_page=archive&id=737) (дата обращения 15.10.2014).
5. Национальный союз производителей молока (СОЮЗМОЛОКО). Цели и задачи [Электронный ресурс] / Национальный союз производителей молока (СОЮЗМОЛОКО). URL: <http://www.souzmoloko.ru/souzmoloko/ceci/> (дата обращения: 02.07.2011).
6. Стрекозов Н.И., Чинаров В.И., Баутина О.В. Ценообразование на рынке молока и его роль в повышении конкурентоспособности молочного скотоводства [Электронный ресурс]: Вестник ОрелГАУ. 2011. С. 6-8 URL: [www.ekonomika-vij.narod.ru/files/13.doc](http://www.ekonomika-vij.narod.ru/files/13.doc) (дата обращения 15.10.2014).
7. Коров меняют на молоко [Электронный ресурс]: ежедневная деловая газета РБК. 2013. URL: <http://www.rbcdaily.ru/market/562949988800057> (дата обращения 15.10.2014).

## Устойчивое развитие сельского хозяйства

*Редчикова Наталья Александровна, Фомина Юлия Андреевна*  
Национальный исследовательский  
Томский государственный университет  
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского  
[natako@yandex.ru](mailto:natako@yandex.ru), [Fomina-u-a@yandex.ru](mailto:Fomina-u-a@yandex.ru)

К проблемам устойчивого развития сельского хозяйства в современных условиях привлечено внимание широкого круга лиц: представителей международных организаций, правительств многих стран, некоммерческих организаций, ученых, специалистов-практиков. Одними из основных факторов стали тенденции, сложившиеся на мировых аграрных рынках с

2006 года, связанные с активным ростом цен на продовольствие, дефицитом сельскохозяйственной продукции, усилением роли БРИКС.

Однако, на наш взгляд, проблемы устойчивого развития сельского хозяйства нужно рассматривать не только с указанной точки зрения, но и с позиции многофункциональности сельского хозяйства.

Термин «многофункциональность» стал активно использоваться в международных переговорах по проблемам развития сельского хозяйства в начале 1990-х годов для характеристики фундаментальной связи между сельским хозяйством, безопасностью пищевых продуктов, территориальным балансом, сохранением ландшафтов и защитой окружающей среды. В последнее время он широко применяется в ходе переговоров по торговой политике. Многофункциональность сельского хозяйства заключается в том, что агропродовольственный сектор не сводится просто к производству и продаже товаров. Сельскохозяйственное производство порождает внешние эффекты, которые можно отнести к категории как позитивных, например, содействие сельской занятости, так и негативных, в частности, загрязнение почвы. Имеется и еще одна категория внешних эффектов – «неосязаемые эффекты», такие, как созданные в сельской местности культурные и духовные ценности.

Усиление интереса к проблеме многофункциональности сельского хозяйства совпало с активизацией переговоров, направленных на либерализацию торговли сельскохозяйственной продукцией в рамках многосторонней торговой системы ГАТТ/ВТО. В результате широкомасштабных дебатов ряд стран представили партнерам по переговорам концепцию многофункциональности сельского хозяйства. Данная концепция основывается на том, что сельскохозяйственная отрасль экономики не только производит продукты питания и сырье, но также создает материальные и нематериальные блага, рыночную цену которых определить достаточно сложно или невозможно. В ее рамках рассматриваются более широкие связи сельского хозяйства с экономикой в целом, отношения (компромиссы) сельскохозяйственных и других пользователей земли, а также взаимозависимость сельских и городских районов.

В современной концепции многофункциональности сельского хозяйства можно выделить три основных компонента:

1. Фундаментальную связь сельского хозяйства с окружающей средой и долговременным развитием сельских регионов;
2. Взаимобусловленность устойчивого роста сельского хозяйства и продовольственной безопасности;
3. Взаимосвязь процессов развития сельского хозяйства и международной торговли.

Для каждой страны многофункциональность сельского хозяйства имеет свое конкретное содержание и свои приоритеты. Они влияют на позиции правительств на переговорах по либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией в рамках многосторонней торговой системы.

Таблица 1

**Некоторые непродовольственные функции сельского хозяйства [1, с. 9]**

<b>Экологические</b>	<b>Продовольственная безопасность</b>
<b>Позитивные</b>	Предупреждение голода Обеспечение надлежащих поставок продовольствия
Живописный ландшафт Предупреждение наводнений Сохранение водных ресурсов Предупреждение эрозии почвы Предупреждение оползней Сохранение биологического разнообразия Консервация земель Защита от стихийных бедствий	<b>Развитие сельских районов</b>
	Обеспечение занятости Поддержание должного уровня жизни сельского населения Сохранение традиционного уклада жизни
<b>Негативные</b>	<b>Социальные</b>
Загрязнение земель пестицидами Эрозия почвы Загрязнение грунтовых вод Исчезновение биологического разнообразия Внедрение в сферу обитания диких животных	Сохранение деревень и деревенской архитектуры Передача культурного наследия Сохранение традиций сельской жизни

Первостепенной функцией сельского хозяйства является производство продовольственных и сопутствующих товаров. В таблице представлены функции, часто отождествляемые с сельским хозяйством, но отличные от основной функции производства продуктов питания, волокна, кожи, лесоматериалов, и рыночной деятельности, такой, как торговля.

Как уже упоминалось, некоторые из непродовольственных аспектов развития сельского хозяйства представляют собой внешние эффекты. Их отличительной особенностью является то, что они не находят отражения в функционировании рыночных механизмов. Производитель не несет издержек и не получает компенсации в случае целенаправленной нейтра-

лизации негативных или создания и приумножения позитивных внешних эффектов.

Когда рыночная цена товара не включает издержек или выгод внешнего эффекта, производители товара не имеют стимулов к тому, чтобы отказаться от деятельности, приводящей к появлению негативного внешнего эффекта, и выбрать технологии, которые будут благотворно влиять на окружающую среду. А в случае дисперсии негативного внешнего эффекта, то есть рассредоточения его воздействия на большой площади при незначительной концентрации на ее единице, реакция со стороны общества на данный эффект, как правило, запаздывает.

Подобную ситуацию все чаще пытаются изменить административными мерами, осуществляемыми в форме ужесточения стандартов, введения запретов и ограничений на использование потребляемых ресурсов, разрешений на продажу товаров, и экономическими инструментами, такими, как налоги и субсидии. Основная цель этой политики – заставить членов общества, которые создают и потребляют внешние эффекты, максимально учитывать издержки (или пользу), связанные с их возникновением. Подобная политика соотносится с многофункциональными целями сельского хозяйства и оказывает влияние на производство, потребление, торговлю, инвестиции, смену технологий и др.

Для достижения устойчивости аграрных рынков необходим рост инвестиций в сельское хозяйство. Однако из-за существующих ограничений в природных ресурсах предполагается, что они должны носить инновационный характер.

В любой отрасли инвестиции осуществляются с целью увеличения активов и/или их обновления для роста производительности труда, эффективности хозяйствующих субъектов и самого сектора. Инвестиции идут в рамках деятельности конкретных организаций, фермеров, правительства и международных организаций на увеличение материальных и нематериальных активов. Агрегируя статистические данные, Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) использует в данном случае термин «Основные фонды» (Таблица 2). С учетом данных, представленных с 1980 по 2007 гг. по странам БРИКС и США, как страны-сравнения, наблюдается следующая ситуация: в трех странах (Китай, Индия, Бразилия) происходит увеличение основных фондов в стоимостной оценке, в России – падение, в ЮАР – незначительные колебания в ту или иную сторону в зависимости от периода, как и в США, впрочем. Стоимость основных фондов в мировой экономике растёт в целом, но источником роста служат в первую очередь развивающиеся страны. В то же время, если посмотрим показатель стоимости основных фон-

дов на число экономически активных лиц в сельском хозяйстве (более известный нам как фондовооруженность), то ситуация будет выглядеть иначе. Безусловным лидером являются США с 216 799 долл., затем идут: ЮАР – 33178 долл. (отставание в 6,5 раз), Россия – 24280 долл. (отставание в 9 раз) и Бразилия – 17328 долл. (отставание в 12,5 раз). Китай и Индия по фондовооруженности в сельском хозяйстве имеют показатели хуже среднемировых значений. Причем ситуация с 1980-х годов не меняется.

Таблица 2

**Основные фонды в сельском хозяйстве БРИКС [2, С. 120-125]**

Страна	Основные фонды в сельском хозяйстве				Страна	Основные фонды в сельском хозяйстве			
	Всего (млн. долл. США в неизменных ценах 2005 года)					На каждого работника (долл. США в неизменных ценах 2005 года)			
	1980	1990	2000	2007		1980	1990	2000	2007
<i>США</i>	582 673	557 953	569 262	579 069	<i>США</i>	148 679	150 635	184 227	216 799
<i>Китай</i>	347 912	420 169	499 079	540 792	<i>ЮАР</i>	26 692	26 524	29 251	33 178
<i>Индия</i>	244 749	282 488	329 089	355 253	<i>Россия</i>			24 279	24 280
<i>Бразилия</i>	140 894	167 128	184 435	206 250	<i>Бразилия</i>	8 622	11 885	13 841	17 328
<i>Россия</i>			185 689	161 586	<i>Индия</i>	1 371	1 344	1 371	1 363
<i>ЮАР</i>	42 868	42 810	43 350	42 668	<i>Китай</i>	915	871	989	1 071
<i>Мир в целом</i>	<i>4 384 945</i>	<i>4 833 405</i>	<i>4 921 380</i>	<i>5 132 481</i>	<i>Мир в целом</i>	<i>4 562</i>	<i>4 215</i>	<i>3 981</i>	<i>3 982</i>

Как видим, в разных странах разные показатели фондовооруженности, что обуславливается особенностями используемых основных фондов, их технологической составляющей, стоимостью соответственно. Рост фондовооруженности связан с количественным и качественным изменением состава основных фондов. Поэтому отставание одних стран от других по фондовооруженности может быть результатом реализации инноваций в сельском хозяйстве. Ведь данный показатель быстро увеличивается, когда идет внедрение нового оборудования, новых способов производства, применение автоматических линий, а в сельском хозяйстве

дополнительно при отказе от ручного труда и дальнейшей его механизации или автоматизации, что способствует уменьшению численности занятых. Все указанное обеспечивает повышение производительности труда, рентабельно стипроизводства, снижение себестоимости продукции, улучшение её качества.

Аналогичной позиции придерживается ФАО в своем отчете [2, с. 9]: «для роста производительности труда в сельском хозяйстве необходим рост объема основных фондов на каждого работника (капиталоемкость). Для этого необходимо, чтобы объем основных фондов в сельском хозяйстве рос быстрее, чем численность рабочей силы в сельском хозяйстве. Чем раньше это произойдет, тем быстрее вырастут доходы фермеров. Во многих случаях разрыв между странами с высоким уровнем дохода и странами с низким уровнем дохода увеличивается в результате низких объемов инвестиций и/или роста числа рабочей силы в странах с низкими уровнями объема основных фондов в сельском хозяйстве на каждого работника».

Переход к устойчивому развитию сельского хозяйства [2, с. 21] связан с осуществлением инвестиций в активы, аккумулированные с человеческим и природным капиталом, также в те виды деятельности, которые помогают улучшать эти качественные характеристики, например, в сельскохозяйственные НИОКР, что обусловлено решениями о переходе к устойчивому росту производительности.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 14-36-50497-мол\_нр. На тему «Исследование инновационной деятельности на аграрных рынках стран БРИКС»

## ЛИТЕРАТУРА

1. Bohman, Mary, Joseph Cooper, Daniel Mullarkey, Mary Anne Normile, David Skully, Steven Vogel and C. Edward Young The Use and Abuse of Multifunctionality [Electronic resource] // Economic Research Service. U.S. Department of Agriculture. 1999. November. 25p. The electronic version of the printing publication. URL: <http://webarchives.cdlib.org/sw1wp9v27r/http://ers.usda.gov/Briefing/wto/PDF/multifunc1119.pdf> (access date: 12.10.2014).

2. Положение дел в области сельского хозяйства и продовольствия. Инвестирование в сельское хозяйство ради улучшения будущего (Доклад) [Электронный ресурс] // Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций: Рим, 2012. 165 с. Электрон. версия печат. публ. URL: <http://www.fao.org/docrep/017/i3028r/i3028r.pdf> (accessdate: 26.09.2014).

## **Импортозамещение как один из способов решения проблемы продовольственной безопасности**

*Савельева Анастасия Сергеевна*  
Национальный исследовательский  
Томский государственный университет, г. Томск  
nastenysh-ss@mail.ru

Как любая развитая страна, Россия имеет обширные внешнеэкономические связи и активно занимается внешней торговлей со странами ЕС, СНГ и дальнего зарубежья, что, безусловно, является одним из важнейших факторов экономического роста страны. В период с 2005 по 2012 год импорт товаров и услуг вырос на 40 (39,6%), экспорт увеличился на 45,5%. [1]. Однако, по состоянию на 2014 год импорт имеет нисходящую тенденцию и в январе составил 126 млрд. долл., а в июле этот показатель сократился еще на 1,7%. [2].

Среди основных причин уменьшения ввоза товаров в 2014 году можно выделить следующие:

- замедление темпов роста потребительского спроса;
- сокращение инвестиций в основной капитал;
- обострение политической ситуации вокруг России;
- снижение курса рубля относительно доллара США.

В связи с последними событиями, происходящими на политической арене, обострилась потребность в экономическом росте, обеспечиваемом переориентацией вектора развития на отечественного товаропроизводителя.

Существенное влияние на текущее состояние отечественной экономики оказывает стремительный взлет валюты, девальвация рубля. Сильная девальвация рубля, приведшая к резкому сокращению импорта и ставшая важнейшим фактором экономического роста, уже наблюдалась в России в 1998 г. Тогда объем импорта сократился на 20 %, в 1999 году — ещё на 28 % [3]. Позитивное влияние девальвации рубля было обусловлено вынужденным повышением конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем рынке и соответственно стимулированием увеличения производства внутренних товаров и импортозамещения, которое подразумевает вытеснение в потребительской корзине отечественной продукцией импортных товаров.

Интерес к импортозамещению как реальном средстве, способном вывести страну из стагнации, наблюдался в 2013 году. По оценкам некото-

рых аналитиков, реализация программы импортозамещения способна обеспечить 10-15% промышленного роста в России [4].

Начиная с конца февраля 2014 года, импортозамещение для России стало особенно актуальным, поскольку угроза введения масштабных санкций со стороны стран Запада делает вопросы, связанные с развитием направлений, лежащих в основе обеспечения экономической (в т.ч. продовольственной) безопасности страны, особенно значимыми.

Президент РФ акцентировал внимание на том, что поддержка импортозамещения будет осуществляться только в тех направлениях, где это перспективно, где российские производители имеют возможность быть конкурентоспособными. По его словам необходимы «модернизация промышленности, строительство новых предприятий, локализация конкурентного производства в России», что позволит «существенно сократить импорт по многим позициям, вернуть собственный рынок национальным производителям» [5]. Одно из перспективных направлений, которое напрямую связано с обеспечением продовольственной безопасности страны, является развитие сектора агропромышленного комплекса, деятельность которого непосредственно влияет на поддержание необходимого уровня национальной (в т.ч. продовольственной) безопасности.

Обеспечение продовольственной безопасности сопряжено с рисками, которые могут существенно ее ослабить. Наиболее значимые риски относятся к следующим категориям:

- макроэкономические риски, обусловленные снижением инвестиционной привлекательности отечественного реального сектора экономики и конкурентоспособности отечественной продукции, а также зависимостью важнейших сфер экономики от внешнеэкономической конъюнктуры;
- технологические риски, вызванные отставанием от развитых стран в уровне технологического развития отечественной производственной базы, различиями в требованиях к безопасности пищевых продуктов и организации системы контроля их соблюдения;
- агроэкологические риски, обусловленные неблагоприятными климатическими изменениями, а также последствиями природных и техногенных чрезвычайных ситуаций;
- внешнеторговые риски, вызванные колебаниями рыночной конъюнктуры и применением мер государственной поддержки в зарубежных странах.

Вышеперечисленные риски формируют угрозу продовольственной безопасности, которая заключается в невозможности достижения по каким-то причинам пороговых значений критерия продовольственной безопасности. Доктрина продовольственной безопасности выделяет необхо-

димось реализации мер государственного регулирования для преодоления[6]:

- низкого уровня платежеспособного спроса населения на пищевые продукты;
- недостаточного уровня развития инфраструктуры внутреннего рынка;
- ценовых диспропорций на рынках и материально-технических ресурсов;
- недостаточного уровня инновационной и инвестиционной активности в сфере производства сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия;
- дефицита квалифицированных кадров;
- различий в уровне жизни городского и сельского населения;
- искусственных конкурентных преимуществ зарубежной продукции,

Особенностью стратегической направленности продовольственной безопасности в настоящее время является обеспечение населения страны не просто продовольствием, а безопасной сельскохозяйственной продукцией. Гарантией ее достижения является стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов.

По отдельным продовольственным группам уровень продовольственной безопасности существенно различается. Так, по четырем из восьми товарных групп "Доктрины" намеченные уровни продовольственной безопасности к концу 2013 года уже были достигнуты и превышены (от одного до почти 13 процентных пунктов). В частности, должно быть не менее 95% по зерну и картофелю и не менее 80% по сахару и растительному маслу.

Тем не менее, по второй половине товарных групп индикаторы продовольственной безопасности пока не достигнуты: мясо и мясопродукты – 77,5% вместо пороговых 85%, молоко и молокопродукты – 76,6% вместо пороговых 90%, рыбная продукция – 78,2% вместо пороговых 80%, а также пищевая соль - 58,9% вместо пороговых 85% [7].

Тем не менее, до условных общемировых "нормативов" продовольственной безопасности, достигнутые в России к концу 2013 года уровни не дотягивали уже немного. А динамика роста собственного производства в последние годы, стимулируемого программами господдержки и внешнеторговым регулированием, и географическая структура продовольственного импорта, в частности, мясомолочного, во многом, похоже, и предопределили нынешний запретный перечень.

Эффективная государственная политика должна акцентировать свое внимание на следующем:

- повышение экономической доступности пищевых продуктов для всех групп населения, в том числе для тех слоев населения, которые не имеют достаточно ресурсов для обеспечения себя необходимыми продуктами питания;

- межрегиональная интеграция в сфере продовольственных рынков; развитие инфраструктуры внутреннего рынка;

- более эффективные механизмы поддержки регионов, находящихся в трудных ситуациях, связанных с недостаточным уровнем производства пищевых продуктов;

- создание благоприятных условий для отечественных товаропроизводителей, всевозможная поддержка со стороны государства;

- стандартизация и усиление контроля за производством экологически чистой продукции.

Одной из главных предпосылок импортозамещения является возможность производства конкурентоспособной продукции за счет ее экологических свойств. Сохранившиеся в стране необрабатываемые земли могут стать фактором производства продукции, которая по экологическим свойствам будет на порядок выше зарубежной. Производство экологической продукции в России может решить проблему импорта многих товаров, именно поэтому стратегия импортозамещения в России получает все большее и большее распространение в нашей стране.

Поправки в проект федерального бюджета на 2015 год и плановый период 2016-2017 годов ко второму чтению предполагают дополнительное выделение на поддержку российской промышленности и сельского хозяйства 60 миллиардов рублей. В частности, предполагаются субсидии производителям сельскохозяйственной техники в размере 3,1 млрд. рублей, на техническую и технологическую модернизацию села – 5 млрд. рублей, на развитие мелиорации земель — 3 миллиарда рублей, на поддержку растениеводства и животноводства — по 5 миллиардов рублей [8].

Таким образом, работа по формированию рациональной структуры отечественной экономики, позволяющей поддерживать необходимый и достаточный уровень продовольственной безопасности, осуществляется на протяжении последних 15 лет. Внешние вызовы (санкции, ограничения, др.) могут рассматриваться как катализатор перехода экономики России на режим самообеспечения и самодостаточности, одним из инструментов для достижения которого является импортозамещение.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Knoema: WorldDevelopmentIndicator [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. М, 2011 - . - URL: <http://knoema.ru/> (дата обращения: 30.10.2014)
2. Помесячная динамика экспорта и импорта товаров (сезонно скорректированные) январь 2000 – июль 2014гг: ежемесячный доклад / НИУ ВШЭ; Институт "Центр развития.-М., 2014. - 50 с.
3. Кадочников П. Импортзамещение в Российской Федерации в 1998–2002 гг / П. Кадочников, С. Синельников-Мурылев, С. Четвериков. – М : Инт. экономики переходного периода. – 2003. – 90 с.
4. Басина Н. Что такое импортзамещение и каким ему быть в России [Электронный ресурс] // CRN/RE. Электрон. дан.- М., 2014. – URL:<http://www.crn.ru/news/detail.php?ID=93523>(дата обращения: 30.10.2014)
5. Петербургский международный экономический форум [Электронный ресурс] Электрон. дан. – СПб., 2014- URL: <http://ria.ru/economy/20141028/1030623703.html>(дата обращения: 30.10.2014)
6. Доктрина продовольственной безопасности [Электронный ресурсы] // Консультант плюс: справ. правовая система. – Электрон.дан. – М., 2014. - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 31.10.2014)
7. Сенинский С. Особенности национального импорта Электрон. дан. – М., 2014. - [Электронный ресурс] - URL: <http://www.svoboda.org/content/article/26521177.html> (дата обращения 31.10.2014)
8. Депутат предлагает выделить еще 17 млрд. руб. на импортзамещение [Электронный ресурс] // «РИА Новости». – URL: <http://ria.ru/economy/20141028/1030623703.html>(дата обращения: 30.10.2014)

## **Повышение экономической эффективности производства сельскохозяйственных организаций Могилевской области Беларуси**

*Шафранский Иван Николаевич*

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия  
[irina-em@tut.by](mailto:irina-em@tut.by)

В соответствии с Государственной программой устойчивого развития села на 2011-2015 годы планировалось увеличение производства продукции сельского хозяйства на 39-45 %, фактически данный показатель в сельскохозяйственных организациях увеличился на 12,5 %, что диктует необходимость увеличения ежегодного прироста объема производства сельскохозяйственной продукции за 2014-2015 гг. для выполнения запланированных Программой параметров. Рентабельность продаж сельскохозяйственных организаций в 2013 г. составила 4,4 %, что ниже аналогичного показателя 2012 г. на 10,1 процентных пункта. 64,3 % сельскохозяйственных органи-

заций были нерентабельными или имели уровень рентабельности продаж мене 5 %, что не позволяет этим организациям осуществлять техническое перевооружение производства и расширенное производство. Чистая прибыль сократилась на 5086,2 млрд. руб. или на 55,3 % [3, с. 18].

В этих условиях целесообразно произвести количественное измерение влияния факторов производства на конечный результат и обосновать управленческие решения, позволяющие значительно повысить экономическую эффективность сельскохозяйственного производства, что можно сделать с помощью эконометрических и экономико-математических моделей.

Большинство исследователей считают, что для построения эконометрической модели целесообразно взять такие основные ресурсы как труд, земля и капитал [5, с. 619; 1, с. 297]. Исходя их выше изложенного, модель формирования выручки от реализации товаров, продукции, работ и услуг имеет вид (1):

$$y_x = a_0 x_1^{a_1} x_2^{a_2} x_3^{a_3}, \quad (1)$$

где  $y_x$  –выручка от реализации товаров, продукции, работ и услуг, млн. руб.;  $x_1$  –стоимость совокупного капитала, млн. руб.;  $x_2$  – площадь сельскохозяйственных угодий, условных га (1 усл. га – 1 га с плодородием 28,9 баллов);  $x_3$ - затраты труда, тыс. чел.-ч.

Для выяснения особенностей формирования выручки от реализации товаров, продукции, работ и услуг и анализа изменения производственных факторов, апробация эконометрической модели была произведена на информации сельскохозяйственных организаций Могилевской области республики за 2012 г. и 2013 г. Построенные эконометрические модели, описывающие формирование выручки от реализации товаров, продукции, работ и услуг, имеют вид (2, 3):

$$2012 \text{ г.} \quad y_x = 3,757 x_1^{0,436} x_2^{-0,146} x_3^{0,815}, \quad (2)$$

$$n = 135, R = 0,938, D = 87,9, F = 317,9, \\ t_{a0} = 2,554, t_{a1} = 7,565, t_{a2} = -1,926, t_{a3} = 11,829.$$

$$2013 \text{ г.} \quad y_x = 0,020 x_1^{0,455} x_2^{0,084} x_3^{0,616}, \quad (3)$$

$$n = 143, R = 0,895, D = 80,1, F = 186,8, \\ t_{a0} = -5,935, t_{a1} = 7,032, t_{a2} = 1,917, t_{a3} = 6,927.$$

Коэффициент множественной корреляции, равный 0,895-0,938 свидетельствует о тесной связи результативного и факторных показателей. Значения коэффициента детерминации показывают, что вариация результативного показателя на 80,1-87,9 % объясняется вариацией факторных показателей. Расчетные значения коэффициентов Фишера ( $F=186,8-$

317,9) больше их табличного значения, что свидетельствует о статистической значимости построенных эконометрических моделей. Эконометрические модели имеют устойчивые характеристики, что свидетельствует об адекватном описании моделируемого процесса.

Используя полученные эконометрические модели, было произведено вычисление предельных и средних продуктов труда, земли и капитала сельскохозяйственных организаций республики за 2012-2013 гг.

Средний продукт  $i$ -ого фактора ( $Ay_{xi}$ ) определяется отношением количества произведенного продукта  $y$  к количеству затраченного фактора  $x_i$  за период времени:

$$Ay_{xi} = f(x_1, x_2, \dots, x_n) / x_i. \quad (4)$$

Предельный продукт фактора  $x_i$  ( $My_{xi}$ ) представляет собой дополнительный продукт, произведенный сельскохозяйственной организацией при затрате дополнительной единицы фактора  $x_i$ :

$$My_{xi} = \partial f(x_1, x_2, \dots, x_n) / \partial x_i. \quad (5)$$

Средний частичный продукт ( $A'y_{xi}$ ) – это объем производства, полученный за счет использования единицы определенного ресурса. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$A'y_{xi} = (\beta_i / \sum \beta_i) (f(x_1, x_2, \dots, x_n) / x_i), \quad (6)$$

где  $\beta_i$  –  $\beta$ -коэффициент, характеризующий степень влияния  $i$ -го факторного показателя на результативный (таблица 1).

Таблица 1

**Предельный и средний продукты ресурсов сельскохозяйственных организаций  
Могилевской области**

Показатели	Годы	
	2012	2013
Продукт капитала, руб./руб.		
Средний продукт	0,860	0,854
Предельный продукт	0,375	0,389
Средний частичный продукт	0,352	0,398
Продукт земли, тыс. руб./усл. га		
Средний продукт	1,141	1,160
Предельный продукт	-0,167	0,097
Средний частичный продукт	-0,103	0,064
Продукт труда, тыс. руб./чел.-ч.		
Средний продукт	1,677	0,785
Предельный продукт	1,367	0,484
Средний частичный продукт	1,143	0,376

Примечание – таблица составлена по результатам исследования.

Анализ данных таблицы 1 показывает, что средний продукт совокупного капитала имеет минимальную. Предельная норма технического замещения капитала трудом, определяемая путем деления предельного продукта труда на предельный продукт капитала, 3,6 единиц труда на единицу капитала в 2012 г. и 1,2 – за 2013 г.

Для выяснения причин различной окупаемости ресурсов в сельскохозяйственном производстве, определения значений факторов, обеспечивающих сбалансированность и более высокую окупаемость ресурсов, на базе использования эконометрической модели формирования выручки от реализации товаров, продукции, работ и услуг по данным информации 2013 г. была построена группировка (таблица 2).

Группировочным признаком группировки явился коэффициент эффективности использования ресурсов, полученный в результате сравнения фактического значения результативного показателя модели ( $y_i$ ) с его расчетным значением ( $y_x$ ):

$$k = \frac{y_i}{y_x}; (7)$$

Выделены две группы сельскохозяйственных организаций с разным уровнем использования ресурсов:

- 1) низкий:  $k < 1$  ( $y_i < y_x$ );
- 2) высокий:  $k > 1$  ( $y_i > y_x$ ); (8)

Сельскохозяйственные организации 2-ой группы в 2013 г. получили на 34,0% больше выручки от реализации товаров, продукции, работ и услуг в расчете на 100 га сельхозугодий. Уровень прибыли от реализации продукции в этой группе организаций выше на 60,7 млн. руб. по сравнению с организациями 1-ой группы. Однако ресурсы организаций 2-ой группы выше на 8,4 – 23,8%, за исключением: площади сельскохозяйственных угодий, размер которых ниже на 10,2% ниже аналогичного показателя организаций первой группы; основных производственных фондов (ниже на 8,9%); трудообеспеченности. Производительность труда работников в высоко эффективно работающих предприятиях выше на 27,0%. Рост данного показателя сопровождается ростом заработной платы, уровень которой увеличился от 1-ой до 2-ой группы на 20,6%.

Следует отметить, что сельскохозяйственное производство в 2013 г. в организациях 2-ой группы было прибыльным и прибыль в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий составила 63,3 млн. руб. Уровень рентабельности в организациях 2-ой группы на 10,1 п.п., а рентабельность продаж – на 9,1 п.п. выше, чем в организациях 1-ой группы.

Таблица 2

**Экономические показатели сельскохозяйственных организаций  
Могилевской области с различным уровнем использования ресурсов за 2013 год**

Показатели	Эффективность использования ресурсов, %		В среднем по совокупности	Данные 2 группы в % к 1-ой
	до 1,00	свыше 1,00		
Коэффициент эффективности использования ресурсов	0,972	1,033	1,000	-
Количество с./х. организаций в группе	77	66	143	-
Приходится на 100 га сельхозугодий, млн. руб.:	493,5	661,4	566,6	134,0
- выручки от реализации продукции				
- валовой продукции в сопоставимых ценах	619,7	805,1	700,4	129,9
- прибыли(убыток) от реализации продукции	2,6	63,3	29,0	2434,6
- основных производственных фондов	2361,2	2152,2	2270,3	91,1
- производственных затрат без амортизации	745,7	922,9	822,8	123,8
- материально-технических средств по лизингу	248,3	265,1	255,6	106,8
Трудообеспеченность, чел./100 га с./х. угодий	3,4	3,4	3,4	100,0
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	5395,8	4848,1	5143,0	89,8
Плодородие с./х. угодий, балл	27,5	29,8	28,5	108,4
Производительность труда, тыс.руб./ чел.-ч.	80,4	102,1	90,4	127,0
Среднемесячная заработная плата 1 работника, млн. руб.	3,120	3,764	3,399	120,6
Урожайность зерновых культур, ц/га	22,8	28,7	25,5	125,9
Себестоимость 1 ц зерна, тыс. руб.	153,4	138,2	146,4	90,1
Выход кормовых ед. на 100 балло-га с./х.угодий, ц к. ед.	118,7	133,6	125,6	112,6
Продуктивность коров, ц	38,88	47,28	42,76	121,6
Среднесуточный прирост КРС, г	567	619	591	109,2
Себестоимость 1 ц молока, тыс. руб.	266,5	258,7	262,9	97,1

Показатели	Эффективность использования ресурсов, %		В среднем по совокупности	Данные 2 группы в % к 1-ой
	до 1,00	свыше 1,00		
Себестоимость 1 ц прироста КРС, тыс. руб.	2693,2	2492,1	2599,7	92,5
Приходится на 100 га сельхозугодий, ц:				
- молока	669,6	846,9	746,7	126,5
- прироста КРС	68,9	85,4	76,1	123,9
Приходится на 100 га пашни, ц:				
- зерна	1092,1	1419,9	1241,6	130,0
Рентабельность продаж, %	0,5	9,6	5,1	9,1
Уровень рентабельности, %	0,5	10,6	5,4	10,1

Примечание – таблица составлена по результатам исследования.

Для обоснования управленческих мероприятий, позволяющих обосновать мероприятия по повышению экономической эффективности сельскохозяйственного производства в организациях 1-ой группы, на наш взгляд, более приемлемо использовать систему экономико-математических моделей, включающую систему эконометрических моделей, для обоснования исходной информации, модель оптимизации специализации и сочетания отраслей сельскохозяйственной организации и модель формирования оптимального портфеля инвестиционных проектов.

Обеспечить более устойчивое развитие сельскохозяйственного производства можно путем: подбора такой структуры посевных площадей, при которой культуры с взаимозаменяемой продукцией и различной реакцией на природно-климатические факторы находятся в оптимальном соотношении; изменения норм кормления и насыщение их кормами собственного производства с целью удешевления стоимости рационов кормления животных, что позволит значительно удешевить продукцию животноводства; оптимального распределения сельскохозяйственного сырья по направлениям использования продукции и каналам ее сбыта; изучения рынков сбыта и потребностей покупателей; оптимизации использования имеющихся ресурсов, как собственных, так и покупных; модернизации и внедрения нового оборудования; управления прибыльностью от реализации конкретной продукции на базе оптимизации состава постоянных и переменных издержек предприятия.

Требования к модели двойки: с одной стороны она должна быть достаточно простой, с другой – адекватно описывать моделируемую систему. Повысить точность результатов моделирования можно, расчленив изучаемый объект на системы более низкого порядка и разработав систему взаимосвязанных моделей, описывающих функционирование подсистем с последующим их объединением. Объединение моделей в систему обеспечивается взаимосвязью информации.

Для обоснования управленческих мероприятий, позволяющих снизить риск по осуществлению хозяйствования и обеспечить наилучшие конечные результаты наиболее приемлемо в качестве модели первого этапа расчета использовать экономико-математическую модель оптимизации специализации и обоснования отраслей сельскохозяйственной организации, в которой каждый основной блок представлено ограничениями, описывающими функционирование каждой отрасли сельскохозяйственной организации [2, с. 213]. Особенностью модели является детальный учет поголовья животных по видам и половозрастным группам. Для рационального снабжения животных кормами предусмотрено в процессе решения задачи формирование рационов кормления животных и формирование зеленого конвейера в пастбищный период. В современных условиях в качестве целевой функции данной задачи, на наш взгляд, целесообразно применять показатель маржинальной прибыли [4, с. 14].

На втором этапе расчетов для выбора оптимального инвестиционного проекта внедрения оборудования целесообразно использовать модель целочисленного программирования формирования оптимального портфеля инвестиционных проектов. В качестве целевой функции модели используется максимум доходности портфеля инвестиционных проектов (9):

$$F_{\max} = \sum_{i=1}^n NPV_i x_i, \quad (9)$$

где  $x_i$  – решение о реализации либо отклонении  $i$ -го инвестиционного проекта;  $NPV_i$  ( $i = \overline{1, n}$ ) – чистая дисконтированная стоимость инвестиционного проекта вида  $i$ , которая определяется для каждого проекта по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} - I_0, (10)$$

где  $C_t$  – свободный денежный поток, порожденный инвестицией в период  $t$ , причем  $t=0, 1, 2, \dots, n$ ;  $n$  – срок жизни проекта;  $r$  – ставка дисконтирования;  $I_0$  – начальные инвестиции, вложенные в инвестиционный проект.

Взаимосвязь данной системы экономико-математических моделей обеспечивается взаимосвязью показателей: выходные данные предыдущей модели являются входной информацией последующей модели.

Таким образом, реализация предлагаемого подхода позволит разработать варианты сбалансированного использования ресурсов, усилить их адаптивные и компенсационные свойства, повысить экономическую эффективность сельскохозяйственного производства и сельскохозяйственным организациям 1-ой группы достичь уровня хозяйствования высокоэффективно работающих предприятий.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кац, М. Микроэкономика / М.Кац, Х. Роузен; Пер. с англ. И.Пустовалова и др. – Мн.: Новое знание, 2004. – 828 с.
2. Леньков, И.И. Экономико-математическое моделирование систем и процессов в сельском хозяйстве: учеб. пособие / И.И.Леньков. – Мн.: Дизайн ПРО, 1997. – 304 с.
3. О проблемах развития и направлениях реформирования АПК Беларуси на современном этапе: Доклад межведомственной рабочей группы по решению проблемных вопросов в агропромышленном комплексе, созданной распоряжением Президента Республики Беларусь от 4 февраля 2014 г. № 34рп. – Минск: «Беларусь», 2014. – 127 с.
4. Экономико-математическое моделирование ассортимента выпуска и обоснование каналов сбыта товаров перерабатывающей организации: методические указания / Сост. И.В. Шафранская. – Горки: БГСХА, 2012. – 28 с.
5. Экономико-математическое моделирование: Учебник для студентов вузов / Под общ. ред. И.Н.Дрогобыцкого. – М.: «Экзамен», 2004 – 800 с.

## **Развитие сельского хозяйства как элемента новой мировой модели развития**

*Щербакова Людмила Николаевна*  
Кемеровский государственный университет  
ludmilashc@yandex.ru

Разрешение противоречий современного экономического развития по мнению автора должно реализовываться в модели дифференциального экономического роста [12]. Модель дифференциального экономического основывается на дифференцированном подходе к разным сферам деятельности с точки зрения перспектив их роста с учетом специфики целей современного экономического развития. Данная модель дает ответ на вопрос, как быть с темпами экономического роста, как учесть факторы социального плана, экономии в потреблении ресурсов. В основе движения экономической системы вперед заложено новое качество управления, которое опирается на новую производительную силу современных информационных, креативных ресурсов. Модель дифференциального экономического роста должна быть мировой, опираться на планетарный коллективный разум.

В рамках постановки проблемы дифференциального экономического роста очень важным является вопрос о сельскохозяйственной отрасли. Как мы знаем, переход сначала к индустриальному обществу, а затем и к постиндустриальному резко сократил масштаб сельскохозяйственного сектора. Данное явление однозначно характеризуется как прогрессивное. Вместе с тем, такой подход все больше закреплял тезис о сельском хозяйстве как о чем-то вторичном и отсталом. Размеры государственной помощи только усиливали такое восприятие данного сектора, однако необходимо заметить, что трудно представить более реальный сектор экономики, чем сельскохозяйственный. Обеспечение первейшими жизненными благами людей связано именно с этой сферой приложения человеческого труда. Если обратиться к современному положению дел в этом секторе, то можно встретить такие данные. Финансовый кризис резко углубил продовольственные проблемы. Цифры по смертности от голода настолько серьезные, что поставленная ООН цель сократить вдвое число голодающих на планете к 2015 г., кажется нереальной. Причиной обострения продовольственной проблемы уже выступают не засухи, наводнения, пожары и другие стихийные бедствия, а возросшая дороговизна продуктов питания. Голодные бунты прокатились по Гаити, Афганистану, Йемену, Боливии, Мозамбику и другим странам. Эксперты ООН

сделали предупреждение относительно того, что из-за существенного повышения цен на продукты питания мир вступает в длительную волну конфликтов.

Необходимо отметить новую тенденцию в развитии современных технологий, которая повышает значение сельского хозяйства. Экологические сдвиги привели к замене углеводородных энергоносителей биотопливом, его извлекают из пищевых продуктов. США планируют довести долю биоэтанола в топливном балансе страны к 2020 г. до 20% [2, с. 50]. Швеция планирует на аналогичной основе в ближайшее время отказаться от использования нефти и нефтепродуктов. Бразилия на настоящий момент половину своих потребностей в топливе покрывает за счет этилового спирта. В условиях подорожания нефти спрос на сельскохозяйственное сырье для биотоплива будет расти. Это неизбежно вызовет рост цен сначала на сырье, а затем и на все виды сельскохозяйственных продуктов. Совершенно очевидно, что постиндустриальная экономика недооценила значение данного сектора экономики. Не случайно в литературе последних лет так часто можно обнаружить такую ситуацию, что анализ состояния сельскохозяйственного производства связывают с финансовыми проблемами. Так А. Макаренко говорит о том, что для сельского хозяйства важно соответствие состояния финансовых ресурсов требованиям рынка [6, с. 86]. В другой работе, посвященной инвестициям в АПК, можно встретить утверждение о необходимости обеспечения прозрачности финансового (фондового) рынка. Это сделает возможным переориентацию инвестиционных потоков в пользу реального сектора [7, с. 65]. Авторы данной статьи обращают внимание на зависимость дел в АПК от денежно-кредитных обязательств, уровня инфляции, бюджетных возможностей и ограничений, уровня капитализации производства за счет собственных средств. Интересен и тот факт, что говоря о перспективах развития сельского хозяйства, исследователи как основную проблему рассматривают реструктуризацию долгов. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что сельское хозяйство, с одной стороны, находится в тяжелом состоянии, прежде всего из-за финансовых, а не производственных факторов. С другой стороны, ему необходимо отводить приоритетную роль в современных условиях. Усиление роли информационных регуляторов при определенном снятии рыночных ограничений обеспечит сельскому хозяйству устойчивую перспективу развития.

Еще в исследованиях экономистов XVIII – XIX веков говорилось о паразитической природе земельной ренты, которая тормозит развитие сельского хозяйства, о большей степени эксплуатации в сельском хозяйстве. Затем появился тезис о «ножницах цен» между сельским хозяй-

ством и промышленностью, которые ставят сельскохозяйственное производство в неравные условия с индустриальным сектором. Современная система хозяйствования, таким образом, может оказывать тормозящее воздействие на предназначение данного сектора как кормильца людей. Так в отчете Всемирного банка подчеркивалось, что власть крупных землевладельцев приводит к тому, что в сельском хозяйстве невозможно достичь оптимального уровня производительности земли [10, с. 70]. В самой большей мере видна несправедливость неравенства именно в потреблении продуктов питания. В исследованиях по этому вопросу обращается внимание, что спрос на продукты питания напрямую зависит от уровня доходов. Потребление богатой части общества значительно превышает среднестатистический уровень, а потребление бедных и средних слоев общества значительно ниже этого уровня [1, с. 92].

Таблица 1

**Потребление продуктов питания в отдельных странах**

Страны	Годы	Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	Молоко и молочные продукты (включая масло животное)	Картофель	Овощи и бахчевые (в пересчете на свежие)	Фрукты и ягоды (в пересчете на свежие)	Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на массу)
Россия	2012	68	249	111	109	61	119
Страны СНГ, из них							
Азербайджан	2012	35	243	73	156	73	154
Армения	2012	47	234	44	342	112	190
Республика Молдова	2011	38	170	60	115	43	116
Австрия	2010	100	356	61	109	134	79
США	2009	113	273	54	123	113	91
Япония	2010	46	86	21	88	54	92

Составлено по: Росстат – URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_13/IssWWW.exe/Stg/d4/26-15.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d4/26-15.htm) (дата обращения 13.07.2014).

Данная таблица показывает, что потребление продуктов питания в мире соответствует делению на низшие и высшие блага. Более бедные страны потребляют больше картофеля и хлеба, а более развитые страны – мяса и фруктов. В то же время, известно, что существуют физиологические нормы потребления, зависящие от возраста, пола, нагрузок. Первый и второй критерии потребления, таким образом, изначально ориентируют на разный результат. Информация и знания как общий глобальный ресурс могли бы помочь этому сектору экономики. Так известно, что американский фермер «кормит» 75 жителей США, но для Африки такая ситуация не характерна [2, с. 55]. Интеллектуальная помощь в освоении новейших методов ведения сельского хозяйства может обеспечить большой резерв роста в развивающихся странах. Этому в значительной части могли бы способствовать современные, в том числе, информационные технологии.

Зависимость от продуктов питания – вещь очень серьезная, так как речь идет о предметах первой необходимости. Аналитики данной сферы народного хозяйства обращают внимание на следующую тревожную тенденцию. В России последние годы возрос импорт продовольственных товаров. В интервале 2000 – 2011 годов существенно увеличилась стоимость импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. Она возросла с 7,4 млрд. долл. до 42,5 млрд. долл. [3, с. 13]. В то же время отметим, что на Россию приходится 55% плодородных земель всей планеты [5, с. 23]. В России на одного человека приходится 0,82 га сельскохозяйственных угодий против мировой нормы 0,14 га [11, с. 103]. Данные сведения предопределяют соответствующие выводы. Специалисты по аграрным отношениям в России считают, что наша страна не только в состоянии обеспечить себя основными видами продовольствия, но и быть крупнейшим экспортером сельскохозяйственной продукции с высокой степенью индустриальной переработки. Например, И. Королев высказал мнение, что сельское хозяйство в долгосрочном плане в сочетании с пищевой промышленностью могут стать значимыми сегментами развития экономики нашей страны [4, с. 8]. Положительная динамика изменений в этой отрасли могла бы стать важным элементом поддержки малых городов европейской части России, Сибири и Дальнего Востока. Данный процесс, в свою очередь, мог бы дать толчок пространственному развитию, расширить ареал комфортного проживания россиян.

В периоде рыночного развития российское сельское хозяйство пережило новую волну разрушения. Данная отрасль является по известным причинам очень уязвимой, поэтому нуждается в поддержке госу-

дарства. Однако этот фактор существенно слабеет в экономике, давшей сильный крен в сторону неолиберальной модели развития. В литературе современного периода вновь ставятся вопросы о необходимости сохранения механизма обязательных закупок государства, об увеличении размеров субсидий хотя бы в отношении цен производителей депрессивных сегментов отрасли. Идет речь о предоставлении льготных кредитов фермерским хозяйствам на этапе их формирования. Сохраняется проблема разрыва между ценами сельскохозяйственных и промышленных производителей. В условиях рыночной России остро стоит проблема наличия огромного лагеря перекупщиков. Убыточность производителей сочетается с колоссальной массой спекулятивных операций с продовольственными товарами. В такой ситуации уже звучат предложения об установлении предельного размера посреднических и торговых наценок по видам конечной продукции относительно закупочной цены товаров сельскохозяйственного сектора. Отмечается достаточно затрудненный вход на аграрный рынок новых операторов. Высоки барьеры входа из-за формальных норм: квот, лицензий. Вымогательства чиновников, поборы криминальных структур составляют основу неформальных барьеров. Большие сложности российские производители испытали из-за вступления страны в ВТО, так уже пострадали отечественные производители свинины. В годы реформ потребление основных продуктов питания в России упало почти вдвое. И сегодня наличие изобилия продуктов на прилавках объясняется не их избытком, а тем фактом, что они стали недоступны для большинства населения, особенно это относится к мясным продуктам [11, с. 103]. Специалисты подчеркивают, что в российской аграрной политике сохраняется остаточный принцип отношения к селу. Например, одной из задач ставится доведение уровня заработной платы в сельском хозяйстве до 55% от среднего уровня по экономике [8, с. 69]. Решение всех проблем связывается с государством. Так ему отводится роль организатора притока инвестиций, решения проблем правильного налогообложения в этом секторе, освоения заброшенных (залежных) земель, развития потребительской кооперации на селе, проведения правильной региональной политики, ценовой политики и т.д.

Итак, современное сельское хозяйство нуждается в помощи, продуманной мировой политике. Современные геополитические изменения, осложнения во взаимоотношениях с рядом стран в конечном счете вынуждают Россию вспомнить о сельском хозяйстве и отвести ему достойное место в реальном секторе производства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Аничкин, В. Факторы спроса на продовольственном рынке / В. Аничкин, А. Середин // Экономист. – 2011. – №2. – С. 92–96.
2. Архипов, В. К вопросу о мировом продовольственном кризисе // Экономист. – 2012. – №6. – С. 50–56.
3. Иванова В. Продовольственный комплекс: проблемы развития / В. Иванова, В. Гончаров // Экономист. – 2013. – №3. – С. 13–20.
4. Королев, И. Неопределенность мирового экономического развития: риски для России / И. Королев / МЭиМО. – 2013. – № 4. – С. 3–10.
5. Кучуков, Р. Неоиндустриальная модернизация и роль государственного сектора / Р. Кучуков // Экономист. – 2013. – № 6. – С. 16–25.
6. Макаренко, А. Финансовое оздоровление и устойчивость сельскохозяйственного производства / А. Макаренко // Экономист. – 2011. – №2. – С. 86–91.
7. Мустафаев, А. Об источниках инвестирования АПК Северного региона / А. Мустафаев, В. Спиригин // Экономист. – 2010. – №9. – С. 65–76.
8. Пшихачев, С. К вопросу об устойчивости развития сельского хозяйства / С. Пшихачев // Экономист. – 2013. – №3. – С. 69–83.
9. Росстат – URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_13/IssWWW.exe/Stg/d4/26-15.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d4/26-15.htm) (дата обращения 13.07.2014).
10. Ставерен, И. ванн. Этика эффективности / И. Ставерен // Вопросы экономики. – 2009. – №12 – С. 58–71.
11. Федоренко, Н. П. Россия на рубеже веков / Н. П. Федоренко. – М.: Экономика. 2003. – 727 с.
12. Щербакова, Л.Н. Дифференциация экономического роста как основная закономерность современного развития экономики / Л. Н. Щербакова // Вестник Кемеровского университета. – 2012. – №1. – С. 297–301.

*Научное издание*

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ  
И МЕНЕДЖМЕНТА:  
СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД И НОВЫЕ РЕШЕНИЯ**

**Материалы  
V юбилейной Всероссийской научно-практической  
конференции студентов, аспирантов, молодых ученых  
с международным участием**

**Томск, 4–5 декабря 2014 г.**

*Том 1*

Издание подготовлено в авторской редакции  
Компьютерная верстка К.В. Полькина

Подписано к печати 19.05.2015 г. Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Бумага для офисной техники. Гарнитура Times.

Усл. печ. л. 34,5.

Заказ № 865.

Отпечатано на оборудовании  
Издательского Дома  
Томского государственного университета  
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36  
Тел. 8+(382-2)–53-15-28