

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный
национальный исследовательский университет», Россия
Харьковский национальный экономический
университет им. Семена Кузнеця, Украина

Входит в международную наукометрическую базу
РИНЦ SCIENCE INDEX

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ
В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО
ОБЩЕСТВА

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMY DURING THE REFORMING
OF MODERN SOCIETY

Материалы
II международной научно-практической конференции

г. Белгород, 15 ноября 2013 г.

Под редакцией Е.В. Никулиной



Белгород
2014

УДК 33
ББК 65.01
А 43

Печатается по решению
редакционного издательского совета Института экономики НИУ «БелГУ»

Рецензенты:

О.П. Овчинникова, зав. кафедрой «Экономика и финансы» Орловского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор

Л.В. Усатова, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Белгородского государственного национально исследовательского университета, доктор экономических наук, профессор

А 43 **Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества** : материалы II междунар. науч.-практ. конф., (г. Белгород, 15 ноября 2013 г.): под науч. ред. доц. Е.В. Никулиной. – Белгород : ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2013. – 336 с.

ISBN 978-5-9571-0889-4

В материалах II международной научно–практической конференции представлены работы российских и украинских ученых, рассмотрены актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества. В них представлены теоретические и практические исследования, затрагивающие вопросы инновационно-инвестиционного развития экономики, совершенствования учетно-финансового механизма, налогообложения, повышения эффективности деятельности предприятий, основные направления развития бухгалтерского учета в России, принципы формирования экономических сообществ, роль государства в рыночной экономике с разным уровнем развития, закономерности развития международных экономических отношений и организаций, стратегия экономического роста России в условиях мировой конъюнктуры, ее место, роль и интеграция в мировую экономику и другие проблемы. Данный сборник предназначен для студентов, аспирантов и преподавателей вузов экономических специализаций, а также для всех, кто интересуется развитием экономической мысли.

УДК 33
ББК 65.01

Оргкомитет конференции не несет ответственности за содержание и достоверность публикуемых сведений

ISBN 978-5-9571-0889-4

© НИУ «БелГУ», 2014

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

*Гавкалова Н. Л.
ХНЭУ, г. Харьков, Украина*

Главной предпосылкой развития любой страны как независимого, демократического, правового, социально ориентированного государства, его интеграции в мировое сообщество является повышение уровня социально-экономического развития, обеспечение достойных условий жизни населения независимо от местожительства, а также снижение имеющейся межрегиональной дифференциации. Решение многих проблем, связанных с пространственным развитием страны и созданием эффективной системы управления на местном уровне, обуславливает необходимость формирования комплекса теоретико-методологических основ управления региональным развитием страны и разработки конкретных предложений по усовершенствованию его механизмов. В связи с этим обоснование теоретико-методологических аспектов управления развитием регионов Украины, а также выявление особенностей развития их хозяйственных комплексов становятся чрезвычайно важными научно-практическими задачами.

Исследованию вопросов, связанных с управлением процессами на региональном уровне, посвящены работы отечественных и зарубежных ученых. Среди них: З. Варналий, В. Геец, М. Долишний, В. Кистанов, Б. Клияненко, Э. Либанова, Д. Стеченко [1 – 7] и др. Несмотря на значительное количество публикаций в сфере регионального управления, вопросы, связанные с рассмотрением концептуальных основ управления развитием региона, не могут считаться полностью решенными и открывают пространство для дальнейших исследований.

Целью исследования является обоснование теоретико-методологических основ управления региональным развитием Украины. Объект исследования – процессы управления региональным развитием Украины. Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: определение сущности основных дефиниций исследования; обоснование значимости региональных хозяйственных комплексов; обоснование необходимости построения организационно-экономического механизма управления социально-экономическим развитием региона.

Неравномерность развития регионов усиливает научный интерес к этому вопросу. Начиная с рассмотрения региона как структурной единицы в рамках экономической географии и базируясь на процессном, комплексном и системном подходах при осуществлении соответствующих исследований, ученые учитывают многоаспектность категории «регион» и используют междисциплинарный подход, который обуславливает рассмотрение регионального развития с разных точек зрения, а именно: экономики, государственного и регионального управления, региональной политики, регионального менеджмента и др. Таким образом, почти все сферы регионального развития становятся предметом научного познания, но не все

они исследованы учеными. Дело в том, что развитие науки сопровождается появлением новых знаний, усовершенствованием методологии, возникновением новейших методов исследования, что обуславливает необходимость создания новой парадигмы регионалистики. По нашему мнению, такое видение проблемы обеспечения социально-экономического развития региона может формироваться вследствие исследования разновидностей капитала (человеческого, интеллектуального и социального), а также рассмотрения распределения такого синтезированного капитала через призму эффективности в контексте регионального развития.

Рассмотрение концептуальных основ управления развитием региона целесообразно начинать с обоснования сущности регионального управления в стране с учетом влияния интеграции и глобализации. Прежде всего, укажем, что регион – это определенная часть территории страны, которая характеризуется единством, однородностью, комплексностью. Исследователи [8] отмечают, что регион – это территория страны, отличающаяся от других территорий, с определенным объединением природно-географических, социально-экономических, демографических, национально-культурных, экологических и других признаков. Другие исследователи [9] предлагают рассматривать регион как территорию, выделенную в результате социальных и экономических процессов, отмеченную определенными функциональными и интерактивными связями и не имеющих закрепленных границ. Регионы выступают фундаментом для обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны, поскольку именно на уровне региона происходит первоначальное аккумуляирование и распределение человеческого, интеллектуального и социального капиталов, природных, материально-технических, финансово-кредитных и других ресурсов. Таким образом, стратегическое значение регионального развития – одно из самых весомых для обеспечения развития страны. Следовательно, сущность регионального управления заключается в целенаправленном влиянии субъекта управления на объект. Эффективность такого влияния зависит, в большей степени, от региональной политики, которая «является органической составляющей общегосударственной политики и направлена на сохранение территориальной целостности государства и обеспечение всестороннего развития регионов» [9, с. 10].

Региональная политика предусматривает проведение совокупности мероприятий, направленных на эффективное аккумуляирование, развитие и использование ресурсного потенциала и капитала региона. Основу ресурсного потенциала, кроме природных и финансовых ресурсов, составляют трудовые ресурсы, которые в регионалистике рассматриваются исследователями [9], преимущественно, в рамках социальной составляющей регионального развития (занятость населения, миграция, трудовой потенциал и др.). Мы не совсем согласны с таким ограничением и считаем, что трудовые ресурсы должны рассматриваться в пределах социально-экономической составляющей, поскольку трудовой потенциал воплощается в интеллектуальный капитал, формирование и эффективное использование которого имеет, большей частью, экономическую природу [10], а, непосредственно, интеллектуальный капитал

способен влиять на стремительное социально-экономическое развитие региона путем генерирования и использования объектов интеллектуальной собственности.

Важным условием успешного становления и развития регионов страны является развитие их хозяйственных комплексов как наиболее активного звена региональной экономической системы. Реализация стратегической задачи интеграции национального хозяйственного комплекса Украины в современные мировые экономические системы в значительной степени зависит от сбалансированного и рационального объединения общегосударственных интересов с интересами и особенностями отдельных регионов, эффективного использования их потенциала (экономического, научно-технического, природно-ресурсного, интеллектуального и т. п.).

Поскольку одной из ключевых проблем социально-экономического развития регионов Украины является дезинтеграция внутрорегионального рынка, проявляющаяся в изменении внутренней консолидированности экономического пространства и ослаблении межрегиональных связей из-за усиления замкнутости региональных хозяйственных комплексов (РХК), главной целью государственной региональной политики на современном этапе должна стать интеграция регионов в единое пространство (духовное, гуманитарное, политическое, экономическое) при сохранении регионального многообразия. Это обосновывает целесообразность рассматривать регион с точки зрения регионального экономического пространства, в пределах которого формируется хозяйственный комплекс региона [11]. Функционирование РХК позволяет достичь определенного экономического эффекта благодаря реализации различных видов экономической деятельности и внешнеэкономических отношений в соответствии с природно-экономическими, историческими, социальными, экологическими и другими условиями развития региона, его геополитического положения. От развития отраслей хозяйственного комплекса зависит не только экономическое состояние региона, но и создание достойных условий для жизни и труда его населения. И, наоборот, от рационального ведения хозяйства в регионе, уровня квалификации и трудоспособности населения зависит общее состояние отраслей, представленных в структуре РХК.

Каждый регион в пределах экономического пространства страны имеет собственную специализацию, отрасли которой определяют его место в территориальном разделении труда. Региональная специализация в рациональных масштабах приводит к экономии затрат общественного труда в стране, поскольку предусматривает наиболее эффективное использование природных условий и ресурсов, материально-технического и трудового потенциала территории.

Для определения отраслевых приоритетов развития РХК целесообразно использовать ряд показателей отраслевой специализации (коэффициенты концентрации, производства продукции на душу населения и специализации региона в данной отрасли) [7; 12-13 и др.]. Развитие хозяйственного комплекса зависит от развития экономики главных (профильных) отраслей региона. В свою очередь, функционирование и развитие экономики этих отраслей во многом определяется стадией их жизненного цикла [14]. Для определения этой стадии

рекомендуется, наряду с показателями темпов роста объемов реализации, использовать уровень прибыльности (убыточности) отрасли. Именно эта комбинация взаимосвязи указанных показателей позволит сформировать матрицу определения стадии жизненного цикла отрасли промышленности региона. Каждая стадия жизненного цикла главных отраслей в РХК обуславливает направления его развития и дает возможность разрабатывать сценарии дальнейшего развития хозяйственного комплекса региона.

С целью дальнейшего эффективного развития РХК целесообразно определить отраслевые приоритеты с наличием конкурентных преимуществ и обеспечением модернизации производства. Для этого рекомендуется активизировать разработку и реализацию масштабных инвестиционных проектов в приоритетных отраслях РХК на основе государственно-частного партнерства. Смягчение отрицательных последствий региональных диспропорций в стране, которые наблюдаются сегодня, возможно только при формировании и использовании эффективного организационно-экономического механизма, который обеспечит устойчивое социально-экономическое развитие регионов Украины.

Поскольку регион довольно часто рассматривается как составляющая хозяйственного механизма, а хозяйственный механизм определяется как совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы и процесс воспроизводства [15], следует детальнее остановиться на организационно-экономическом механизме управления социально-экономическим развитием региона и его составляющих. Организационно-экономический механизм рассматривается как совокупность организационно-управленческих и экономических методов, форм, приемов, инструментов и рычагов влияния для обеспечения достижения системы целей социально-экономического развития [3]. Ученые О. Кушнирская и О. Демидюк [16] считают, что организационно-экономический механизм управления социально-экономическим развитием региона включает ряд функциональных составляющих в пределах системы управления социально-экономическим развитием региона и системы обеспечения организационно-экономического механизма управления социально-экономическим развитием региона.

Мы разделяем точку зрения ученых, что механизм управления должен включать в себя такие компоненты: цели, законы, принципы, функции, методы, задачи, средства достижения целей и структура управления. Таким образом, организационно-экономический механизм нужно рассматривать как комплексную систему, состоящую из системы целей и задач, функциональной системы и системы обеспечения управления, которые образуют результирующую совокупность организационных и экономических рычагов влияния на экономические и организационные параметры объекта управления для обеспечения эффективности управления и получения объектом определенных преимуществ (рис. 1).

Следует отметить, что концепцией государственной региональной политики категория «региональное развитие» определяется как положительная динамика процесса социальных, экономических, экологических, гуманитарных,

этнонациональных изменений в соответствующих регионах как составляющая осуществления общегосударственной стратегии развития страны согласно сформулированным целям [17]. В свою очередь, задачами организационно-экономического механизма управления социально-экономическим развитием региона являются:

- рост конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региона;
- инновационное развитие производственной и непроизводственной базы региона;
- развитие приоритетных отраслей РХК;
- активизация деловой активности в регионе;
- развитие институциональной структуры региона и т. п.

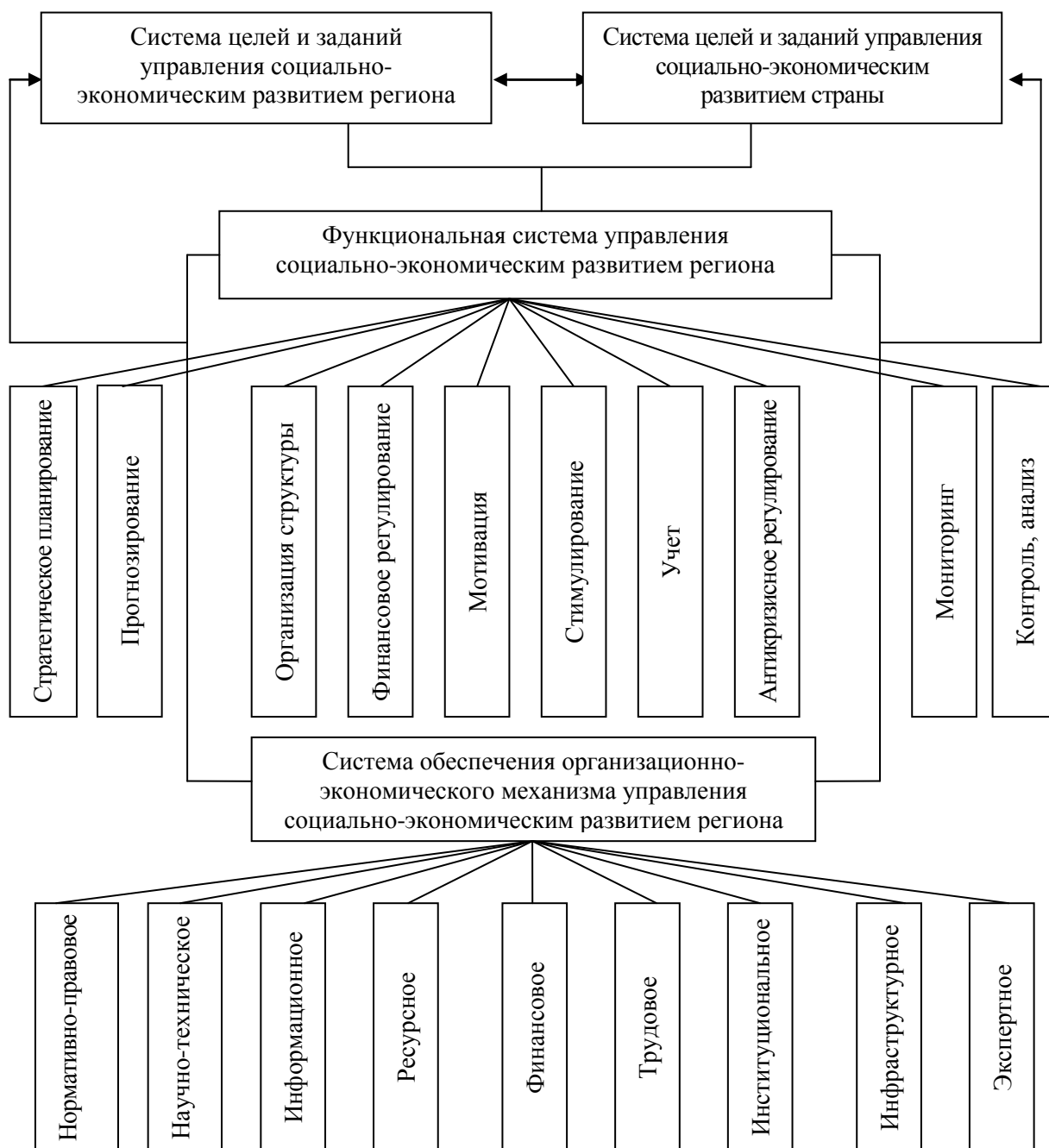


Рис. Функциональные составляющие организационно-экономического механизма управления социально-экономическим развитием региона

Таким образом, управление развитием регионов в Украине на современном этапе обуславливается, во-первых, региональной дифференциацией, основанной на отличиях между регионами в имеющемся и используемом социально-экономическом потенциале территорий (природно-ресурсном, трудоресурсном, производственном, инновационном); во-вторых, особенностями исторического развития и специфики экономико-географического положения регионов; в-третьих, особенностями территориального управления со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления, в частности, депрессивными регионами; в-четвертых, особенностями структуры и специализации РХК; в-пятых, разнообразием хода социальных, экономических, гуманитарных, экологических и других региональных процессов и явлений. Использование организационно-экономического механизма управления социально-экономическим развитием региона и следование концепции государственной региональной политики даст возможность решить приоритетные задачи регионального развития, а также создаст предпосылки для обеспечения устойчивого социально-экономического развития в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / за ред. З. В. Варналія. – К.: Знання, 2005. – 498 с.
2. Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк Т. С. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України / В.М. Геєць (ред.). – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
3. Регіональна політика та механізми її реалізації. / за ред. М.І. Долішнього. – К.: Наукова думка, 2003. – 489 с.
4. Кистанов В. В., Копылов Н. В. Региональная экономики России: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 584 с.
5. Кліяненко Б. Т., Осика О. П. Соціально-економічний розвиток господарського комплексу регіону: методика і практика аналізу. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2008. – 227 с.
6. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.
7. Стеченко Д. М. Програмно-цільова орієнтація в управлінні соціально-економічним розвитком регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.univer.km.ua/visnyk/1375.pdf>
8. Регіонально-адміністративний менеджмент: навч. посіб. / [О. Ю. Амосов, В. В. Мамонова, Ю. О. Куц та ін.]; за заг. Ред.. д.держ. упр., проф. В. В. Мамонової. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2010. – 188 с.
9. Адміністративні послуги місцевих органів державної виконавчої влади: монографія / [А.О. Чемерис, М.Д. Лесечко, А.В. Ліпенцев та ін.] / за заг. ред. А.О. Чемериса. – Львів: Вид-во ЛРІДУ НАДУ, 2004. – 152 с.
10. Краткий экономический словарь / Под ред.. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1088 с.

11. Реутов В. Регіональний вимір структурних зрушень в економіці України // http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_2/files/EC210_37.pdf
12. Мартинюк І. Показники галузевої спеціалізації регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2009_3_2/5_5.pdf
13. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення : моногр. / кол. авт.; за ред. д.е.н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль: Екон. думка, 2003. – 608 с.
14. Гавкалова Н. Л. Теоретико-методологічні аспекти управління розвитком регіонів України / Н. Л. Гавкалова, Г. М. Шумська // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. – Київ: КНЕУ, 2011. – С. 76 – 86.
15. Словники [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slovyk.net>.
16. Кушнірецька О.В. Теоретичні підходи до визначення суті організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним розвитком регіону / Кушнірецька О.В., Демидюк О.М. // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 63-70.
17. Про Концепцію державної регіональної політики: Указ Президента України №341/2001 від 25 травня 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nr>

КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ НА НИОКР

Зимакова Л.А.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Интеграция науки и производства, различных видов деятельности является основой развития современного предприятия. В процессе реализации поставленных задач они сталкиваются с проблемами финансирования и организации научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ (далее НИОКР). На финансирование мероприятий фундаментальной и прикладной науки выделяются значительные средства из федерального и региональных бюджетов, но этих средств недостаточно, так как данная сфера деятельности относится к высокзатратным. Поэтому многие крупные корпоративные объединения проводят исследования самостоятельно.

Вне зависимости от источников финансирования, в процессе ведения работ возникает потребность в организации контроля за затратами и определения эффективности понесенных расходов. В соответствии с потребностями организаций и требованиями нормативных и законодательных актов расходы, понесенные в связи с выполнением НИОКР, целесообразно использовать следующие подходы к классификации:

- По способу проведения работ:
 - работы, осуществляемые собственными силами,
 - работы, проводимые сторонними организациями.

Применение данной классификации предопределено правилами оформления проведения работ и их результатов. Работы, проводимые собственными силами, осуществляются в рамках текущей деятельности специализированных подразделений, при этом следует учитывать особенности внутреннего документооборота. Так как одновременно могут вестись работы по нескольким проектам и программам, то каждому из них должен быть присвоен

номер и все первичные документы, отражающие прямые затраты, должны сопровождаться соответствующей нумерацией.

В соответствии с ПБУ 17/02 расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам отражаются в бухгалтерском учете в качестве вложений во внеоборотные активы. Необходимость использования комплектующих изделий для проведения НИОКР и специального оборудования предполагает их обособленный учет на отдельном субсчете к счету 10 «Материалы». Следует учесть, что допускается возможность единовременного списания стоимости специальной оснастки и распределения ее стоимости на несколько отчетных периодов или на несколько заказов.

При проведении работ подрядным способом следует учитывать положения гражданского кодекса, регулирующие данные правоотношения. В соответствии со статьей 769 ГК РФ по договору на выполнение научно-исследовательских работ исполнитель обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования, а по договору на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ -разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее.

Заказчик имеет право использовать переданные ему результаты работ, в том числе способные к правовой охране, а исполнитель вправе использовать полученные им результаты работ для собственных нужд, если иное не предусмотрено договором. Исполнитель может применять рабочие материалы и оборудование, приобретенные для выполнения работ в собственной деятельности, если это не противоречит принципам правовой охраны, а передача специального оборудования заказчику не предусмотрена договором. В договоре может быть предусмотрена обязанность заказчика выдать исполнителю техническое задание и согласовать с ним программу (техничко-экономические параметры) или тематику работ [1]. Если НИОКР выполняется подрядным способом, то нужно учитывать основные отличия в форме предоставления результатов работы.

➤ По центрам возникновения затрат.

Развитость инфраструктуры современного бизнеса, постоянные интеграционные процессы и активная диверсификация, приводят к тому, что большинство организаций имеют сложную организационную структуру, важное место в которой занимают отделы и подразделения, занимающиеся НИОКР. Их сотрудники ведут самостоятельные научные исследования или при необходимости заключают договора со сторонними организациями, осуществляющими научную деятельность, с целью разработки и использования новых технологий и новых видов продукции. Именно такие подразделения выделяются в центры возникновения затрат, а точнее в инновационные центры.

Основной проблемой является то, что на этапе разработки нельзя ввести стоимостной критерий оценки результатов деятельности инновационных центров, поэтому рекомендуется использовать нефинансовые показатели оценки результатов деятельности инновационных центров.

➤ По видам НИОКР: научно-исследовательские работы, экспериментальные работы, опытно-конструкторские работы, технологические работы.

Характеристика основных понятий, касающихся видов НИОКР, представлена в Федеральном законе № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996.

Научно – исследовательской признается деятельность, направленная на получение и применение новых знаний, в том числе выделяются:

– фундаментальные научные исследования – экспериментальная или теоретическая деятельность, направленная на получение новых знаний об основных закономерностях строения, функционирования и развития человека, общества, окружающей природной среды;

– прикладные научные исследования – исследования, направленные преимущественно на применение новых знаний для достижения практических целей и решения конкретных задач[2].

Экспериментальные работы выделены в отдельную категорию, так как их проведение предполагает использование знаний и опыта для создания новых продуктов, услуг, систем, методов и т.п. и их совершенствования.

Технологические работы – это разработка технологических процессов, то есть способов объединения физических, химических, технологических и других процессов с трудовыми в целостную систему, производящую определенный полезный результат.

К опытно-конструкторским работам принято относить весь комплекс работ, выполняемых при создании или модернизации продукции: разработку конструкторской и технологической документации на опытные образцы (опытную партию), изготовление и испытания опытных образцов (опытной партии).

По результатам каждого вида работ составляется отдельный документ. Так результат научно-исследовательских работ оформляется научным или иным отчетом. В результате опытно-конструкторских работ создается законченный и действующий образец заказанного изделия, полный комплект конструкторской документации. Результат технических работ, представляет собой описание новой технологии в виде, пригодном для непосредственного использования.

➤ По календарным периодам.

Важнейшим принципом учета расходов является принцип соответствия: расходы, понесенные организацией должны отражаться в том периоде, к которому относится признание доходов. Не соблюдение этого принципа приводит к нарушению взаимосвязей, неправильному определению себестоимости, ошибкам в оценке произведенных активов и неточном расчету финансового результата. Следует учесть и необходимость соблюдения принципа разграничения доходов по содержанию: доходы должны быть сопоставлены с расходами, понесенными в целях получения конкретного дохода. Данный принцип предполагает необходимость распределения расходов на относящиеся к реализованным и нереализованным доходам.

➤ По видам затрат.

Перечень видов затрат, учитываемых для целей бухгалтерского учета определен в ПБУ 17/02: стоимость материально-производственных запасов и услуг сторонних организаций и лиц, используемых при выполнении указанных работ; заработная плата и другие выплаты работникам, непосредственно занятым выполнением указанных работ; отчисления во внебюджетные фонды;

амортизация основных средств и нематериальных активов; стоимость спецоборудования и специальной оснастки; затраты на содержание и эксплуатацию научно – исследовательского оборудования; общехозяйственные расходы (в случае если они непосредственно связаны с выполнением данных работ); прочие расходы, непосредственно связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ[4]. Данный перечень расходов не является исчерпывающим.

По источникам финансирования;

- внешние: гранды, кредиты, займы, бюджетные средства, средства венчурных фондов;
- внутренние: прибыль от текущей, финансовой и инвестиционной деятельности, кредиторская задолженность поставщикам.

Политика государства многих высокоразвитых стран направлена на создании благоприятных для проведения НИОКР условий собственными силами. Постоянный рост конкуренции во всех сферах деятельности также подталкивает организации постоянно совершенствовать как технологический процесс, так и производимые продукты. Кроме собственных ресурсов важнейшим источником финансирования НИОКР и инновационной деятельности являются бюджетные средств.

При поступлении средств из бюджета данное финансирование относится к целевому финансированию, что предопределяет организацию их учета на счете 86 «Целевое финансирование». Законодательно определен порядок обособленного учета поступивших средств, но следует учесть и необходимость отдельного учета затрат по каждому гранту или программе.

Источник финансирования оказывает влияние и на налогообложение. Так в соответствии с подпунктом 16 пункта 3 статьи 149 НК РФ не подлежит налогообложению НДС на территории Российской Федерации выполнение НИОКР за счет средств бюджетов, а также средств Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и образуемых для этих целей в соответствии с законодательством Российской Федерации внебюджетных фондов министерств, ведомств, ассоциаций; выполнение НИОКР учреждениями образования и науки на основе хозяйственных договоров[3]. Если данные работы не облагаются налогом на добавленную стоимость, то, значит, и суммы налога, уплаченные при получении материалов и услуг, использованных при их проведении, не подлежат возмещению из бюджета, а включаются в стоимость материалов и услуг. Данный факт также доказывает необходимость обособленного учета расходов по видам источников финансирования.

➤ По характеру включения в себестоимость: прямые, косвенные (данная классификация является важной для целей налогообложения).

➤ По способу учета:

- текущие,
- капитальные:

– НИОКР, которые не относятся к категории нематериальных активов или относятся к ним, но их правовая охрана не оформлена соответствующим образом;

– НИОКР, права на которые зарегистрированы государственными органами соответствующим образом.

Порядок формирования информации о расходах, связанных с выполнением НИОКР, регулируется ПБУ 17/02.

➤ По видам деятельности: основная, неосновная.

Основная деятельность определяется целями организации. Для организаций, целью деятельности которых является осуществление научных исследований, проведение экспериментальных разработок, соответствующее коду ОКВЭД 73 «Научные исследования и разработки», НИОКР является основным видом деятельности. Коммерческая значимость неосновной деятельности может быть реализована посредством продажи документации, лицензий, «ноу-хау», инжиниринговых услуг. В отдельных случаях на основе полученных результатов может быть произведена диверсификация деятельности компании.

Бухгалтерский учет расходов по основной деятельности ведется на счетах 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы» в корреспонденции со счетами 02 «Амортизация основных средств», 10 «Материалы» 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и т.д. Списываются затраты на реализацию проектов на счет 90 «Продажи».

Часть средств выделяется на усмотрение руководителя НИОКР и используется для финансирования индивидуальных или неясных по результатам исследований. Бухгалтерский учет расходования выделенных средств будет отражаться на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» субсчет 8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ». Расходы по проектам, которые не дали положительного результата, списываются на счет 91 «Прочие доходы и расходы».

Из всего вышеописанного следует, что для эффективного управления ресурсами в ходе ведения научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности, реализации инновационных проектов важное значение имеет детализация и классификация затрат, предопределяющие возможности организации контроля за рациональным использованием ресурсов на каждой отдельной стадии выполнения заданий. Понимание сущности и грамотная классификация затрат позволяют избежать ошибок, правильно организовать синтетический и аналитический учет расходов на НИОКР, проводить их анализ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 26.01.1996г Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] (часть вторая) (ред. от 01.09.2013). Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/>

2. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс] (ред от 27.09.2013 N 253-ФЗ), Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/5_59.html#p3733
3. Федеральный закон от 05.08.2000г №117-ФЗ Налоговый Кодекс РФ [Электронный ресурс] (ред. 01.10.2013г), Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>
4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и технические работы» (ПБУ 17/2009): Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 115н. с изменениями от 18.09.2006 г. » [Электронный ресурс] , Режим доступа: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/pbu_17.pdf
eg=341%2F2001

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Никулина Е.В.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Анализ существующих теоретико-прикладных подходов системной поддержки процесса управления социально-экономическими системами позволяет сделать вывод, что об отсутствии комплексных форм, методов и технологий, обеспечивающих процесс принятия решений, который бы позволял на всех этапах процесса управления учитывать:

- свойства и особенности функционирования системы;
- структуру системы и организационную структуру управления как адаптивную по отношению к имманентным изменениям внутренней и внешней среды;
- целевые функции системы в целом и ее отдельных подсистем;
- параметры эффективности принятия и реализации решений, заключающиеся в обеспечении непрерывности и адаптивности принятия решений;
- разнонаправленные экономические, социальные и политические интересы находящихся при этом во взаимодействии и взаимосвязи структурных подсистем и систем внешней среды;
- степень целостности системы и уровень взаимодействия подсистемных модулей.

Методологические особенности методического и технологического обеспечения процесса управления социально-экономической системой заключается еще и в том, что сама во многих случаях иерархическая структура сложной системы является внешней средой рамках управления подсистемами – структурными подразделениями, сферами, хозяйственными комплексами, отраслями, рассматриваемыми в сложных системах.

В традиционной постановке решение задач управления подразумевает последовательное выполнение следующих этапов:

- определение целевых ориентиров и показателей качества функционирования системы,
- идентификация ее текущего состояния, определение последовательности изменения параметров,
- характеризующих экономическую систему,
- разработка и реализация конкретных мероприятий по достижению целевого состояния.

Данный подход, концептуально базирующийся на методологических подходах, описанных выше, позволяет рассмотреть процесс управления социально-экономическими системами в контексте развития положений теории стратегического и инновационного менеджмента. С одной стороны социально-экономические системы рассматриваются как множества микроэкономических субъектов рынка, задающих макроэкономический импульс для экономики. С другой стороны, социально-экономические системы представляются как внутрифирменные системы взаимосвязей, предусматривающие значительную роль инновационной составляющей в обеспечении ее стратегического конкурентного преимущества. В данном контексте к социально-экономическим системам автор не только относит традиционные системы – предприятия, отрасли, регионы, рынки и т.д., но и другие функциональные объекты проекты, процессы, среды [1].

По мнению Г.Б. Клейнера – автора данной концепции, такое представление экономики в форме взаимодействия представленных четырех систем необходимо для системного решения возникающих задач. Каждый из четырех видов систем, имеет свою миссию в экономической системе, а также реализует определенные функции в процессе управления. В частности: – объектные системы – структурные элементы, подсистемы, подразделения – организуют разнородные элементы в определенную целостность, поддерживают стабильность и воспроизводство ресурсов и условий; – проектные системы – совокупность инновационных, инвестиционных, организационных и иных проектов – создают новации, способствуют инновационной трансформации, активизируют динамическую составляющую процесса управления, ориентированную на результат; – средовые системы – стандарты, регламенты, институты – обеспечивают коммуникацию и координацию, создают условия для обмена и коммуникаций между различными компонентами и концептами; – процессные системы – бизнес-процессы, социальные процессы гармонизируют траекторию развития, уравнивают экономические системы, направляют ресурсные потоки между объектами в рамках определенной целевой ориентации. В целом функциональная роль представленных подсистем в обеспечении целевой ориентации, динамической реализации и ресурсно-результативной регламентации процесса управления в рамках пространственно-временной параметризации представлена в табл.

**Структурно-функциональные особенности обеспечения процесса управления
социально-экономическими системами**

Функциональные подсистемы процесса управления	Особенности реализации функций	Содержание реализуемых функций
Объектные	Неоднородность реализации в пространстве, однородность во времени	Обеспечение целостности, поликомпонентности, получения эффекта и его перераспределение с учетом особенностей реализации функций, стабильность управления
Средовые	Однородность реализации в пространстве и времени	Обеспечивают коммуникацию, координацию в процессе принятия и реализации управленческих решения. Состоят из постоянного набора методов и инструментов принятия решений, дополненных стандартами и регламентами
Процессные	Однородность реализации в пространстве и неоднородность во времени	Обеспечивают гармонизацию динамической реализации управленческих решений, оптимизацию распределения ресурсов по параметрам целевой функции и компонентам участвующим в ее реализации, непрерывность процесса управления. Включает вариативный набор методов и инструментов, дополненных стандартами и регламентами
Проектные	Неоднородность реализации в пространстве и времени	Обеспечивают инновационную динамику процесса управления, результативность, оптимизацию распределения ресурсов, системную трансформацию вектора развития системы. Включает вариативный набор методов и инструментов

Следует отметить также, что сочетание функциональных подсистем формирует многослойную инструментально-технологическую платформу процесса управления, а ее роль в качестве поддержки принятия решений заключается в обеспечении целеориентированного динамизма перехода от одного состояния к другому в рамках реализации целевой функции. Именно структурно-функциональные особенности обеспечения процесса управления и комплементарно-адаптивные методы и инструменты позволяют оптимизировать процесс управления, начиная от использования ресурсов и заканчивая перераспределением эффекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клейнер Г.Б. Стратегический менеджмент: актуальные проблемы и новые направления // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 11.
Клейнер Г.Б. Стратегический менеджмент: актуальные проблемы и новые направления // Проблемы теории и практики управления, 2008. № 11.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОНОГОРОДОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ

*Растворцева С.Н., Манаева И.В.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

На территории Центрального Черноземья находится девять моногородов: Губкин, Нововоронеж, Россошь, Павловск, Семилуки, Курчатов, Железногорск, Липецк, Лебедянь. Численность населения моногородов Центрально-Черноземного района варьируется от 20,7 тыс. чел. в г. Лебедяни (2,3% населения моногородов района) до 502,5 тыс.чел в г. Липецке (55,8 % населения моногородов). Следует отметить, что моногорода района индивидуальны в своем социально-экономическом развитии. Спецификой моногородов Центрально-Черноземного экономического района является развитие горнорудной (г. Губкин, г. Железногорск), добывающей (г. Семилуки, г. Павловск), металлургической (г. Липецк), энергетической (г. Нововоронеж, г. Курчатов), химической (г. Россошь) и пищевой (г. Лебедянь) промышленности.

Ранее нами был выявлен ряд проблем данных моногородов[1, 6]: зависимость развития моногорода от финансового состояния градообразующего предприятия, рост безработицы в условиях финансового кризиса, зависимость городского и семейных бюджетов от прибыли градообразующего предприятия, отсутствие научно-методической базы для модернизации моноструктурной экономики, низкий объем инвестиций в основной капитал (г. Павловск с 2009 г., г. Курчатов с 2010 г., г. Лебедянь с 2009 г.) коэффициент смертности превышает коэффициент рождаемости (кроме г. Курчатов Курской области), положительная динамика численности населения наблюдается только в трех моногородах: г. Губкин (с 2006 г.), г. Курчатов и г. Железногорск.

Таким образом, в виду обозначенных проблем развития моногородов необходимо разработать способы их устранения и найти пути выхода на новый уровень социально-экономического развития.

По нашему мнению, разрабатывать рекомендации по повышению эффективности моногородов необходимо для каждого комплекса выявленных проблем: экономической направленности, социальной, научно-исследовательской.

Кластерный принцип организации производственных сил может стать важным инструментом модернизации моногородов. Анализ имеющихся кластеров Центрального Черноземья позволил определить альтернативные отрасли промышленности для моногородов обследуемого района (табл. 1). Важным инструментом повышения экономической эффективности моногорода

является развитие поддержка предпринимательства, в связи с чем рекомендуем разработку специальной городской программы «Развитие малого и среднего бизнеса», реализацию необходимо проводить под контролем специально созданной для этой цели комиссии.

Таблица 1

**Альтернативные отрасли промышленности для моногородов
Центрально-Черноземного экономического района**

Регион	Моногород	Альтернативная отрасль	Основания
Белгородская область	Губкин	Пищевая промышленность	Имеет место в общегородском объеме производства 11 %
		Завод по производству сахарной свеклы	Белгородский агропромышленный кластер одним из направлений имеет производство сахарной свеклы
Воронежская область	Павловск	Создание туристско-рекреационной зоны	Официальный статус исторического города РФ
	Нововоронеж	Производство строительных материалов, пищевая промышленность	Успешное развитие строительного(7) и агропромышленного (7)кластеров
	Россошь		
Семилуки			
Курская область	Железногорск	Строительная, машиностроительная отрасль, пищевая	Успешное развитие строительного(9) и машиностроительного (11) кластеров. Одним из направлений агропромышленного кластера является овощеводство.
	Курчатов		
Липецкая область	Лебедянь	Строительство завода по переработке сахарной свеклы	Агропромышленный кластер специализируется на производстве свеклы
	Липецк	Дальнейшее развитие ОЭЗ «Липецк»	Функционирует ОЭЗпромышленно-производственного типа «Липецк» с 2005 г. Федерального уровня.

Для блока социальных проблем необходимы мероприятия, направленные на их снижение и способствующие повышению социальной эффективности. Считаем, что необходимо разработать программу по повышению численности населения. Такого рода программа должна включать в себя мероприятия направленные на повышение рождаемости в моногороде:

– улучшение жилищных условий нуждающихся семей, имеющих двух и более детей;

- специальные кредитные схемы на приобретение квартиры, либо строительство дома семьям, имеющим двух и более детей;
- дополнительные пособия женщинам, находящимся в декретном отпуске по уходу за вторым и последующими детьми, из средств городского бюджета;
- городской (региональный) материнский капитал на второго и последующих детей;
- открытие в городе детских яслей, где могут пребывать дети от полутора лет;
- льготы по оплате коммунальных платежей для многодетных семей;
- поддержка развития семейных детских садов;
- организация детского отдыха для многодетных семей.

Улучшить демографическую ситуацию поможет миграционный прирост, которого можно добиться путем повышения привлекательности моногорода для мигрантов. Помимо создания новых рабочих мест, необходимы социальные условия для привлечения молодых специалистов. В первую очередь, это решения жилищного вопроса, для чего целесообразно разработать специальные кредитных схемы для приезжающих молодых специалистов на приобретение квартир либо строительство дома.

Для решение проблемы с безработицей в условиях кризиса имеет место временная занятость безработных на общественных работах. Вариантом решения данной проблемы предлагаем трудоустройство населения в близлежащих крупных городах. Для того чтобы определить максимальное расстояние, при котором люди смогут ежедневно ездить на работу в соседние города нами был проведен корреляционно-регрессионный с применением дамми-переменных. В качестве факторного признака определили расстояние до крупного города, в качестве резульативного – темп роста численности населения.

В анализе использовалось 121 наблюдение: в Белгородской области расстояние от населенных пунктов численностью жителей более 5000 чел. до г. Белгород и г. Старый Оскол, в Воронежской области расстояние от населенных пунктов численностью более 5000 чел. до г. Воронеж, в Курской области расстояние от населенных пунктов численностью более 5000 чел. до г. Курск, в Липецкой области от населенных пунктов численностью более 5000 чел. до г. Липецк. Результаты проведенного анализа представлены в табл. 2

Таблица 2

Взаимосвязь расстояния до крупного города и темпа роста численности населения населенного пункта в регионах Центрально-Черноземного района

Показатель	Уравнение регрессии	Коэффициент детерминации
Зависимость роста населения от расстояния	$Y(x) = 0,2 - 0,003x$	$R^2 = 0,03$
При расстоянии 100 км.	$Y(x) = -0,24 + 0,2x$	$R^2 = 0,01$
При расстоянии 70 км	$Y(x) = -0,33 + 0,6x$	$R^2 = 0,06$
При расстоянии 60 км	$Y(x) = -0,33 + 0,7x$	$R^2 = 0,1$
При расстоянии 40 км.	$Y(x) = -0,4 + 1,4x$	$R^2 = 0,2$
При расстоянии 30 км.	$Y(x) = -0,4 + 1,7x$	$R^2 = 0,2$

Проведенные расчеты позволяют сделать следующие выводы, в моногородах находящихся в радиусе 40 км. от крупных городов (г. Губкин – г. Старый Оскол 28 км., г. Семилуки – г. Воронеж 22 км., г. Нововоронеж – г. Воронеж 38 км.) целесообразно в период кризиса поддерживать маятниковую миграция: улучшить транспортное сообщение с альтернативными рынками занятости, что будет способствовать уменьшению безработицы и снижению социальной напряженности среди населения моногорода.

Следующим блоком проблем, нуждающихся в решении, является отсутствие научно-методической базы. В первоочередном порядке рекомендуем администрациям моногородов наладить тесное сотрудничество с ВУЗами региона, в ходе которого необходимо проведение конференций и круглых столов с участием ученых – экономистов, аспирантов. Возможно организации конкурса разработки проектов развития и реализации моногорода. Целесообразно проведение данных мероприятий не только на территории регионов, но и Центрально-Черноземного района в целом.

Итак, обозначенные проблемы моногородов Центрально Черноземья требуют комплексного подхода к их устранению, что позволит повысить качество жизни горожан и выйти на новый уровень социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Манаева И.В. Моногорода Центрально-Черноземного экономического района: социально-экономические проблемы, потенциалы роста// журнал «Московское научное обозрение», № 5, 2012. – с. 28-34

2. Муниципальная статистика // сайт территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области: URL: <http://belg.gks.ru/munstat/default.aspx>

3. Муниципальная статистика // сайт территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области: URL: <http://voronezhstat.gks.ru/munstat/default.aspx>

4. Муниципальная статистика // сайт территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области: URL: <http://kurskstat.gks.ru/munstat/default.aspx>

5. Муниципальная статистика // сайт территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Липецкой: URL: <http://lipstat.gks.ru/default.aspx>

6. Растворцева С.Н., Манаева И.В. Социально-экономическое развитие моногородов Центрально-Черноземного района: проблемы, пути решения: Монография.-М.: Экон-информ, 2013. – 140 с.

МЕХАНИЗМ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОСТАВЛЯЮЩИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

*Растопчина Ю.Л., Сахарова О.С.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Не вызывает сомнения факт, что внешнеэкономическая деятельность (далее ВЭД) играет большую роль в любой экономике, оказывая значительное влияние на темпы и качество развития экономики. Большое количество научной и учебно-методической литературы, статей, монографий, государственные программы и концепции, затрагивающих вопросы ВЭД, исходят из этого утверждения, принимая его за константу. Однако вопросы специфики влияния ВЭД на экономику той или иной территории, механизм воздействия внешнеэкономической деятельности на социально экономическое развитие слабо раскрыт в теоретических и научно-практических источниках литературы. Рассмотрим подробнее данный вопрос, изложим принципиальную позицию авторов на данный счет.

В первую очередь необходимо дать определение внешнеэкономической деятельности и рассмотреть основные ее составляющие.

Федеральный закон «Об экспортном контроле» устанавливает, что внешнеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность) [8]. Другими словами, сущность ВЭД состоит в установлении различных производственно-хозяйственных, коммерческих, организационно-экономических отношений между хозяйствующими субъектами различных государств для оптимизации результатов их деятельности. При этом в качестве целей такой деятельности может выступать: получение дохода, максимизация прибыли, удовлетворение материальных и духовных потребностей (образовательной, научной).

Выделяют несколько направлений или видов внешнеэкономической деятельности. В федеральном законе РФ «Об экспортном контроле» отражены основные из них (а именно: внешнеторговая деятельность, инвестиционная деятельность, производственная кооперация) [8]. Однако многие авторы учебно-методической литературы ([6, с. 406], [2, с. 51], [9, с. 7]) рассматривают и другие, например: международные валютные и финансово-кредитные операции, международное научно-техническое сотрудничество, оказание международных услуг (посреднических, банковских биржевых, туристических, международные перевозки, страхование).

В целом основные направления (виды) ВЭД можно представить в виде следующей схемы (см. рис. 1.).

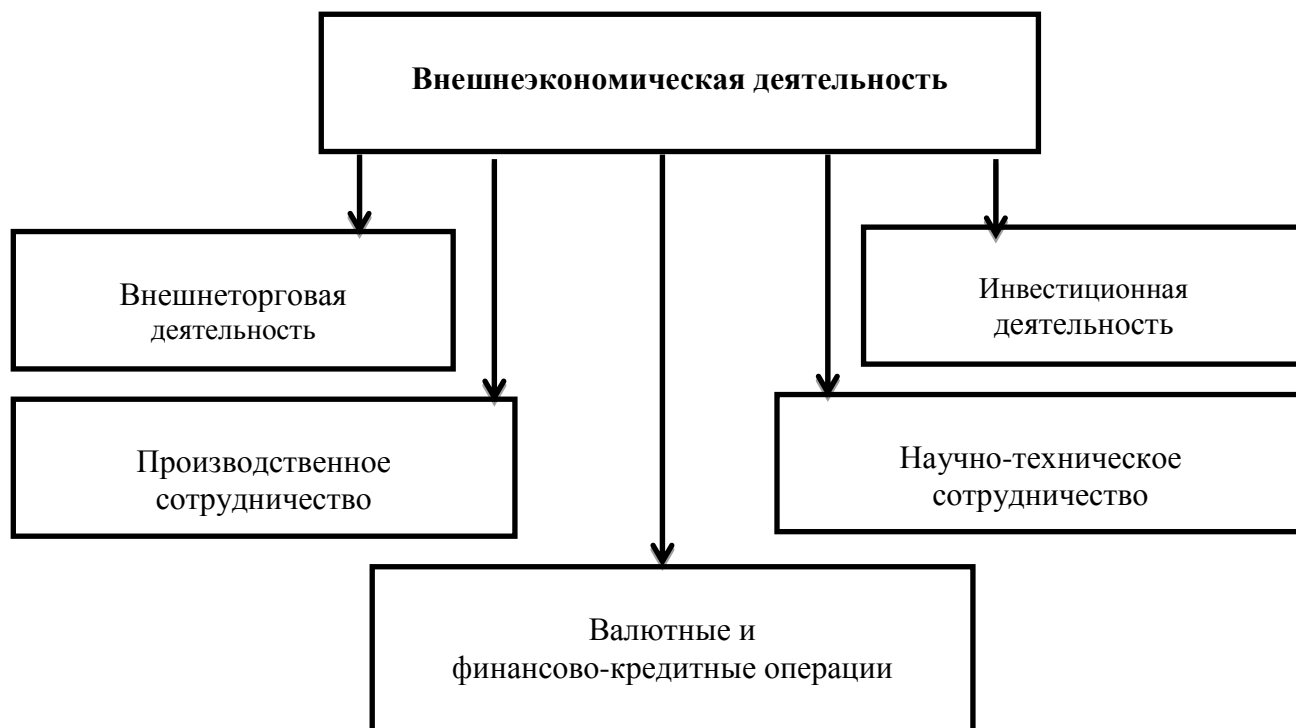


Рис. 1. Виды внешнеэкономической деятельности

По нашему мнению, основными формами внешнеэкономической деятельности, которые в той или иной мере включают остальные, являются внешнеторговая деятельность и международная инвестиционная деятельность.

Внешнеторговая деятельность – это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность) [7]. Внешнеторговая деятельность является наиболее древним и преобладающим видом ВЭД, и представляет собой специфические торговые отношения, сложившиеся между резидентами различных стран, с целью повышение благосостояния обеих сторон. Внешняя торговля включает операции по обмену товарами в вещественной форме, торговлю услугами, торговлю товарами, представляющими собой интеллектуальную собственность [4, с. 31]. Любую внешнеторговую деятельность сопровождают валютные и финансово-кредитные операции.

Международная инвестиционная деятельность заключается в осуществлении операций по размещению денежных средств резидентов тех или иных государств в зарубежные финансовые активы, а также в зарубежные материальные и нематериальные активы для получения предпринимательской прибыли. Зачастую международная инвестиционная деятельность связана с производственным сотрудничеством и международным научно-техническим сотрудничеством, поскольку осуществление прямых иностранных инвестиций предполагает создание

производственных комплексов двух или более стран, а также обмен научными результатами и производственным опытом.

Прежде чем перейти к рассмотрению воздействия ВЭД на экономику, необходимо уточнить понятие социально-экономическое развитие территории.

Стоит заметить, что, не смотря на общенациональную значимость экономического развития, сущность данного процесса не определяется ни в одном из существующих нормативно-правовых актов. В ходе обобщения теоретического научного материала было выделено множество подходов к трактовке данного термина, которые сводятся к рассмотрению «экономического развития» в совокупности с понятием «экономический рост». Так, согласно мнению Карпович Н. К., под социально-экономическим развитием следует понимать экономический рост, а также прогрессивные изменения в социально-экономической структуре (структурные сдвиги в экономике, совершенствование условий и качества жизни населения) [5, с. 66]. Для количественной оценки экономического роста регионов, как правило, используется показатель ВРП (валовой региональный продукт представляет собой валовую добавленную стоимость товаров и услуг, созданную резидентами региона, и определяется как разница между выпуском и промежуточным потреблением), а также структурные показатели (объемы промышленной, сельскохозяйственной продукции и т.п., уровень производительности труда и др.). Социальная составляющая развития экономики рассматривается отдельно и характеризуется системой показателей, отражающих качество жизни населения (здоровье, образование, жилищные условия, правонарушения, культуру) и уровень его доходов.

По нашему мнению, социально-экономическое развитие может быть рассмотрено и качественно изучено посредством системы показателей, включающих 8 блоков. (Характерные показатели блоков могут поддаваться прямому либо косвенному влиянию ВЭД). Система показателей социально-экономического развития включает следующие блоки:

1) Производство (Число предприятий и организаций, прошедших государственную регистрацию; Оборот организаций; Число организаций с участием иностранного капитала; Оборот организаций с участием иностранного капитала; Индекс промышленного производства);

2) Финансы (Доходы бюджета территории; Расходы бюджета территории; Вклады (депозиты) юридических и физических лиц в рублях, привлеченные кредитными организациями; Вклады (депозиты) юридических и физических лиц в иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями; Задолженность по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями юридическим лицам; Задолженность по кредитам в иностранной валюте, предоставленным кредитными организациями юридическим лицам; Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций)

3) Положение на рынке труда (Среднегодовая численность занятых в экономике; Численность безработных; Численность иностранных граждан осуществляющих трудовую деятельность в России);

4) Экономический рост (ВРП (ВВП) на душу населения; Фактическое конечное потребление домашних хозяйств на душу населения; Стоимость основных фондов; Валовое накопление основного капитала; Степень износа основных фондов);

5) Уровень жизни населения (Среднедушевые денежные доходы населения; Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций; Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума; Потребительские расходы в среднем на душу населения; и др.);

6) Научные исследования и инновации (Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки; Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками; Внутренние затраты на научные исследования и разработки; и др.);

7) Инфраструктура (Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство»; Ввод в действие зданий жилого и нежилого назначения; Плотность железнодорожных путей общего пользования; и др.);

8) Экология (Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников; Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты; Улавливание загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников).

Именно данные составляющие социально-экономического развития поддаются влиянию ВЭД. Непосредственное воздействие направлений внешнеэкономической деятельности ВЭД на экономику территории может как положительный оттенок, так и отрицательный.

Например, внешняя торговля оказывает влияние на рост промышленного производства [3, с. 202]. Развитие внешней торговли может способствовать техническому перевооружению и реконструкции производственных мощностей в экономике территорий. Иностранные инвестиции ускоряют структурную перестройку экономики, способствуют созданию новых рабочих мест, обновлению основного капитала, повышению инновационного потенциала и конкурентных преимуществ. Тем самым улучшается финансовое состояние предприятий территории, увеличиваются доходы населения, поступления в бюджет, в конечном итоге увеличиваются темпы социально-экономического развития. Однако широкомасштабное осуществление ВЭД может быть сопряжено с загрязнением окружающей среды, усилением конкуренции со стороны иностранных производителей, перетеканием капиталов за рубеж, что в конечном итоге негативно отразится на составляющих социально-экономического развития.

Преимущественно внешнеэкономическая деятельность оказывает

положительное влияние на экономику территории. Активное использование ВЭД как инструмента развития экономики территории может содействовать решению таких задач, как [1, с. 63-85]:

- обновление технической и технологической производственной базы, модернизация производства;
- освоение невостребованного научно-технического потенциала;
- освоение передовых форм и методов организации производства;
- развитие инфраструктуры, транспортной сети и средств связи;
- привлечение капиталовложений в «трудоизбыточные» регионы, а также в отдаленные районы с богатыми природными ресурсами;
- привлечение в экономику прогрессивной техники, технологии;
- применение новых форм организации и оплаты труда;
- внедрение инноваций в производственный процесс;
- увеличение занятости, создание новых рабочих мест;
- привлечение дополнительной рабочей силы;
- увеличение доходов населения;
- увеличение расходов населения;
- повышение качества жизни населения;
- и другое.

Следует также отметить, что осуществление всех форм ВЭД сказывается на финансовом положении региона в целом. Так субъекты РФ с развитой внешнеэкономической деятельностью отличаются более прочным финансовым положением (бюджетной самообеспеченностью) по сравнению с регионами, где ВЭД плохо развита [3, с. 203]. Это связано с получением значительных налоговых поступлений в региональные и федеральные бюджеты за осуществление внешнеэкономической деятельности (НДС, таможенные сборы и платежи, налог на прибыль и др.). Общий механизм воздействия внешнеэкономической деятельности на экономическое развитие территории представлен на рис. 2.

В целом то воздействие, которое оказывает ВЭД на все составляющие социально-экономического развития территории, способствует прогрессивному росту экономики, повышению ее эффективности. При чем величина и диапазон такого влияния обнаруживаются как в кратко– так и долгосрочном периоде, а также имеют устойчивую тенденцию увеличения при интенсификации внешнеэкономической деятельности.

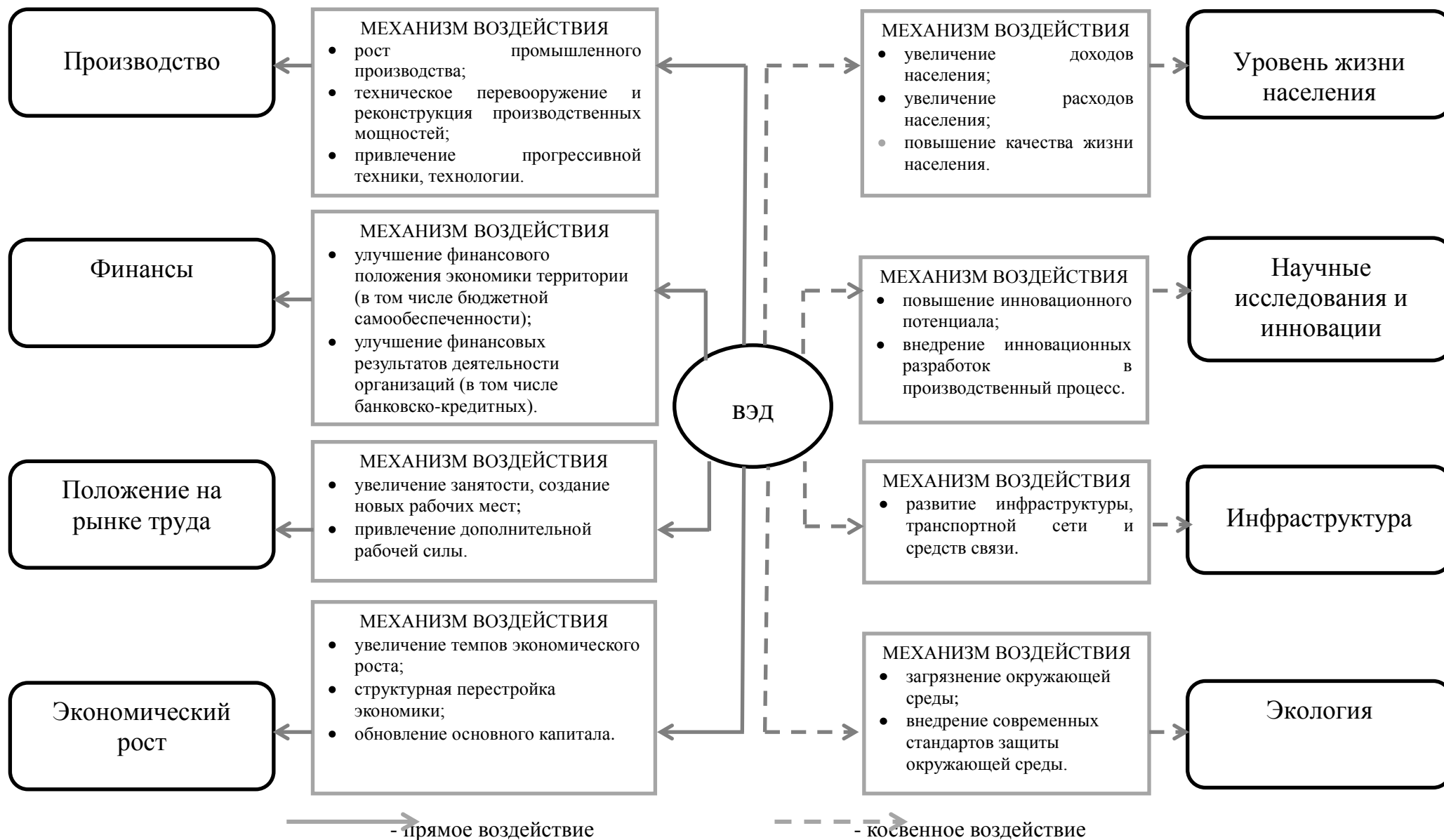


Рис. 2. Механизм воздействия внешнеэкономической деятельности на экономическое развитие территории

ЛИТЕРАТУРА

1. Архипов, А.Ю. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов [Текст]: Учебное пособие. /А. Ю. Архипов, О. В. Черковец. – Ростов н/Д: «Феникс», 2005. – 192 с.
2. Бородавкина, Н. Ю. Инструментарий теории и практики оценки внешнеэкономической деятельности региона [Текст] / Н. Ю. Бородавкина // Вестник РГУ им. И. Канта. Экономические и юридические науки. – 2008. – № 3. – С. 50-56.
3. Вардомский Л.Б., Скатерщикова Е.Е. Внешнеэкономическая деятельность регионов России: Учебное пособие для вузов / под общей редакцией д.г.н., профессора В.Г. Глушковой. М.: АРКТИ, 2002. 320 с.
4. Дралин, А.И. Внешнеэкономическая деятельность [Текст]: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / А. И. Дралин, С. Г. Михнева. – Пенза: Информационно-издательский центр ПГУ, 2006. – 127 с.
5. Карпович, Н.К. Экономический рост в России и факторы, определяющие его темпы [Текст] / Н. К. Карпович // Новые технологии. – 2009. – №1. – С. 65-67.
6. Косьмин, А.Д. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность [Текст]: Учебное пособие / А. Д. Косьмин, С. Е. Метелев, Е. С. Дубенская. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 585 с.
7. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ: в ред. от 28.07.2012 г. № 137-ФЗ. [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
8. Об экспортном контроле: Федеральный закон от 18 июля 1999г. № 183-ФЗ: в ред. от 06.12.2011 г. № 409-ФЗ. [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
9. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст]: Учебник. – 3-е изд., испр. и доп. / Е. Ф. Прокушев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. – 448 с.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Семыкина Л.Н.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Многие машиностроительные предприятия используют в хозяйственной деятельности инновации в виде результатов опытно-конструкторских и технологических работ. Рассмотрим методику анализа и оценки эффективности этих расходов.

Инновации, инвестиции, денежные потоки, анализ «длинной волны».

С целью обеспечения конкурентоспособности продукции и расширения рынков сбыта, а также привлечения новых клиентов многие машиностроительные предприятия осуществляют инвестиции в инновационные проекты, связанные с проведением опытно-конструкторских и технологических работ, приводящих к усовершенствованию действующих и разработке новых конструкций, узлов и деталей машин и механизмов.

Созданные в результате проведения опытно-конструкторских и технологических работ инновационные объекты принимаются к бухгалтерскому учету в составе нематериальных активов.

Промышленное использование результатов опытно-конструкторских и технологических работ может оказать значительное влияние на продажи и прибыль компании: во-первых, на такую продукцию, благодаря ее уникальности, можно устанавливать более высокие цены без ущерба для объемов продаж; во-вторых, более высокие объемы продаж снижают издержки производства на единицу продукции; в-третьих, более высокая отдача от инвестиций предполагает наличие дополнительных денежных средств, что способствует ускорению их оборачиваемости.

Как правило, результаты опытно-конструкторских и технологических работ оказывают долгосрочное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия, используют долгосрочный метод анализа, так называемый анализ «длинной волны» [2]. В основу данного метода анализа положено сравнение суммы инвестиций в расходы на опытно-конструкторские и технологические работы и дисконтированных денежных потоков, характеризующих отдачу от таких инвестиций.

Для анализа эффективности инновационных программ «длинной волны» используются следующие показатели: внутренняя норма доходности инвестиций в инновации; чистая дисконтированная стоимость денежного потока; дисконтированный период окупаемости расходов на опытно-конструкторские и технологические работы.

Одним из методов анализа инновационных программ «длинной волны» является CVP-анализ, предусматривающий классификацию расходов организации на переменные и постоянные, а также исчисление маржинального дохода, равного выручки от продажи продукции уменьшенной на величину переменных расходов [1]. Обязательным условием эффективности инновационной программы является увеличение маржинального дохода, способного покрыть дополнительные расходы организации в связи с проведением опытно-конструкторских и технологических работ.

Рассмотрим использование CVP-анализа для оценки эффективности инновационной программы проведения опытно-конструкторских и технологических работ по разработке конструкции коронки для бурового инструмента на примере предприятия горного машиностроения. В примере расчеты производятся на основе анализа доходов и расходов предприятия за финансовый год (см. табл.).

Рассматриваемое предприятие планировало получение выручки от продаж бурового инструмента в сумме 768616 тыс. руб. при величине переменных затрат в 586101 тыс. руб. и величине постоянных затрат – 16412 тыс. руб. Маржинальный доход, равный разности между выручкой и переменными затратами, составил 182515 тыс. руб. (768616 – 586101). Операционную прибыль в сумме 166103 тыс. руб. найдем путем вычитания из маржинального дохода величины постоянных затрат (182515 – 16412). С учетом уплаты налога на прибыль в размере 33220 тыс. руб. чистая прибыль предприятия от продаж бурового инструмента составит 132883 тыс. руб. (166103 – 33220). Сумма ежегодных амортизационных отчислений, относимых

на производство бурового инструмента, составит 14546 тыс. руб. Чистый денежный поток можно рассчитать, добавив к чистой прибыли амортизацию.

Предполагаемая суммарная величина инвестиций в объект интеллектуальной собственности составит 211 тыс. руб. Планируется, что срок активного эффекта от инвестиций в инновационную программу составит три года и будет выражаться в ежегодном увеличении выручки от продаж бурового инструмента на 5,0 %, 3,5 % и 2,0 % соответственно. Стоимость привлекаемого для осуществления этих инвестиций капитала составит 19 %. Инвестиции учитываются в составе постоянных расходов предприятия.

Постоянные затраты организации в случае осуществления программы возрастут на 70 тыс. руб. в год ($211 : 3$) и составят 16482 тыс. руб. ($16412 + 70$), в том числе сумма амортизации составит 14616 тыс. руб. ($14546 + 70$).

Сравнительные результаты расчета денежных потоков до и после осуществления инвестиций в инновационный проект представлены в таблице.

Для оценки эффективности инвестиций рассчитаем результирующий чистый денежный поток (изменение чистого денежного потока в результате вложений в объекты интеллектуальной деятельности), дисконтированный денежный поток и накопленный дисконтированный денежный поток.

Результирующий чистый денежный поток составит: -211 тыс. руб. в базовом периоде (сумма инвестиций); 7314 тыс. руб. ($154743 - 147429$) в первый год; 10280 тыс. руб. ($157709 - 147429$) во второй год; и 15853 тыс. руб. ($163282 - 147429$) в третий год.

Таблица

Расчет денежных потоков до и после осуществления инвестиций в инновационный проект на трехлетний период, тыс. руб.

Денежный поток	До осуществления инвестиций	После осуществления инвестиций, годы			
		0	1	2	3
Выручка от продаж	768616	768616	807047	835293	851999
Переменные затраты	(586101)	(586101)	(615406)	(636945)	(649684)
Маржинальный доход	182515	182515	191641	195348	202315
Постоянные затраты	(16412)	(16412)	(16482)	(16482)	(16482)
Операционная прибыль	166103	166103	175159	178866	185833
Налог на прибыль	(33220)	(33220)	(35032)	(35773)	(37167)
Чистая прибыль	132883	132883	140127	143093	148666
Амортизация	14546	14616	14616	14616	14616
Чистый денежный поток	147429	147499	154743	157709	163282
Результирующий денежный поток		-211	7314	10280	15853
Дисконтированный денежный поток		-211	6146	7259	9407
Накопленный дисконтированный денежный поток		22206			

Дисконтированный денежный поток рассчитывается с учетом стоимости привлеченного капитала и составит: в первый год 6146 тыс. руб. ($7314 : 1,19$); во второй год 7259 тыс. руб. ($10280 : 1,19^2$); в третий год 9407 тыс. руб. ($15853 : 1,19^3$).

На основании полученных данных накопленный дисконтированный денежный поток составит 22206 тыс. руб. (-211 + 6146 + 7259 + 9407). Положительная величина накопленного дисконтированного денежного потока означает, что инвестиции в опытно-конструкторские и технологические работы по разработке конструкции коронки для производства бурового инструмента являются эффективными, поскольку дисконтированные доходы от проекта превышают расходы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика [Текст] / С.В. Дыбаль. – СПб.: Бизнес-пресса, 2009. – 336 с.
2. Ефимова, О.В., Глущенко, В.В. Анализ и оценка эффективности разработки брендов [Текст] / О.В. Ефимова, В.В. Глущенко // Бухгалтерский учет, 2010. – № 3. – С. 112-115.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Тарасова В.Ф.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Она является конечным финансовым результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятий и чем больше величина прибыли, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Следовательно, хозяйствующий субъект должен быть заинтересован в получении наибольшей суммы прибыли. Получение прибыли – цель деятельности любой коммерческой организации. В этом заинтересовано и государство, так как налогообложение прибыли, полученной хозяйствующим субъектом, является одним из источников доходов при формировании бюджета. В этом проявляется единство интересов хозяйствующих субъектов и государства.

Налог на прибыль организаций является составным элементом налоговой системы Российской Федерации. Окончательная его сумма полностью зависит от конечного финансового результата хозяйственной деятельности предприятий и организаций. В таком качестве налог должен выполнять свое основное функциональное предназначение – обеспечивать стабильность инвестиционных процессов в сфере производства продукции (товаров, услуг), а также законное наращивание капитала. Фискальная функция налога на прибыль организаций вторична. Следовательно, от изменений в порядке исчисления и уплаты налога на прибыль организаций зависит величина доходной части бюджета Российской Федерации и в целом развитие экономики страны [5].

При рассмотрении направлений совершенствования налогообложения прибыли организаций необходимо руководствоваться положениями следующих документов:

- «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период до 2013 и 2014 годов»;

- «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период до 2014 и 2015 годов», который одобрен Правительством Российской Федерации (протокол от 2 марта 2007 г. N 8).

Следует отметить, что налоговая политика Российской Федерации в 2010-2011 годах проводилась во взаимосвязи с Основными направлениями антикризисных действий Правительства страны и Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Основными итогами реализации политики в прошедшем периоде в области налогообложения прибыли связаны с изменением порядка исчисления и уплаты налога:

- 1) урегулирован порядок признания затрат на разработку национальных и региональных стандартов в качестве обоснованных расходов, учитываемых в целях налогообложения прибыли, что позволит создать экономические стимулы для разработки и применения стандартов в отраслях экономики;

- 2) для организаций – резидентов технико-внедренческой особой экономической зоны была введена налоговая ставка налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в федеральный бюджет, в размере 0 процентов. Указанная норма действует до 1 января 2018 года;

- 3) для организаций - резидентов особой экономической зоны законами субъектов Российской Федерации может устанавливаться пониженная налоговая ставка налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации. При этом размер указанной налоговой ставки не может быть выше 13,5 процентов.

В перспективном периоде до 2015 года совершенствование налогообложения прибыли будет осуществляться по трем направлениям:

- 1) уточнение доходов, не учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций. С 1 января 2011 г. не учитываются в целях налогообложения прибыли, в частности, доходы в виде имущества, имущественных прав или неимущественных прав в размере их денежной оценки, которые переданы хозяйственному обществу или товариществу в целях увеличения чистых активов соответствующими акционерами или участниками.

Наличие данной нормы в НК РФ формально легализует в целях налогообложения дарение между коммерческими организациями. Такой подход противоречит сути предпринимательской деятельности. Кроме того, действует подпункт 11 пункта 1 статьи 251 Кодекса, касающийся освобождения от налогообложения доходов в виде безвозмездно полученного имущества, если уставный (складочный) капитал (фонд) получающей (передающей) стороны более чем на 50 процентов состоит из вклада (доли) передающей (получающей) организации. Анализ норм ст. 251 НК РФ показывает, что создается возможность практически без ограничений передавать коммерческим организациям имущество, имущественные и неимущественные права, в том числе денежные средства, создавая возможности для избежания налогообложения. При таких обстоятельствах следует исключить норму в части освобождения от налогообложения имущества, имущественных прав или неимущественных прав, которые переданы акционерами (участниками) для формирования чистых активов организации.

2) уточнение порядка признания отдельных видов расходов. В состав внереализационных расходов включаются расходы в виде не подлежащих компенсации из бюджета расходов на проведение работ по мобилизационной подготовке, включая затраты на содержание мощностей и объектов, загруженных (используемых) частично, но необходимых для выполнения мобилизационного плана. Представляется необходимым изменение в законодательном порядке сложившейся правоприменительной практики, согласно которой все расходы, связанные с мобилизационной подготовкой, относятся к внереализационным. Экономически обоснованной является позиция, согласно которой приобретенные основные средства, в отношении которых налогоплательщики несут расходы, в том числе на модернизацию и реконструкцию, должны увеличивать первоначальную стоимость этих основных средств, используемых в основной производственной деятельности. Соответственно, суммы расходов на приобретение и последующее улучшение данных основных средств должны включаться в состав расходов, связанных с производством и реализацией, путем начисления амортизации.

Налоговым кодексом предусмотрено, что налогоплательщики вправе применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не выше 2, в отношении амортизируемых основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности. Сложившаяся практика свидетельствует о нередком злоупотреблении налогоплательщиками предоставленным правом на применение повышающего коэффициента амортизации. Предлагается рассмотреть вопрос об исключении возможности применения указанного повышающего коэффициента либо сокращении сферы его применения за счет уточнения понятия «агрессивная среда» для целей налогообложения, неприменения данного коэффициента к основным средствам, изначально предназначенным для работы в контакте с агрессивной средой и используемым в режиме, установленном соответствующей документацией производителя;

3) соглашения о распределении расходов. Будут внесены изменения, направленные на возможность учета расходов, понесенных одной российской организацией при создании или приобретении нематериальных активов, приобретению услуг, результаты которых используются в деятельности группы организаций, при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций другой взаимозависимой с ней организацией. Эту возможность предполагается реализовать через предоставление налогоплательщикам налога на прибыль организаций при соблюдении определенных условий права заключать соглашения о распределении расходов, устанавливающие основные принципы такого распределения [1; 2].

Исходя из рассмотрения налогообложения прибыли в зарубежных странах и основных направлений налоговой политики Российской Федерации можно сформулировать ряд мероприятий, направленных одновременно на совершенствование налога на прибыль организаций и повышения доходов бюджета. К ним относятся:

1) включение в налогооблагаемую прибыль организаций соответствующей части прибыли иностранной организации, подконтрольной организаци-

резиденту, а также внедрение более жесткого контроля над расходами, понесенными в пользу организаций, зарегистрированных на оффшорных территориях. Такие меры помогут снизить уровень доходов, скрывааемых от налогообложения посредством использования оффшорных территорий;

2) отмена метода списания материалов в расходы ЛИФО. Это позволит урезать возможности организаций по искусственному завышению расходов в инфляционной экономике;

3) для обеспечения минимального уровня налоговых поступлений необходимо ввести альтернативный минимальный налог с возможностью зачета уплаченных сумм в будущих периодах, а также ограничить возможность зачета убытков прошлых лет критериями неизменности вида деятельности и состава собственников организации. Налог можно рассчитывать при наличии у налогоплательщика убытков от финансово-хозяйственной деятельности как 0,5 - 1 % от дохода;

4) разрешить применение плавающего налогового периода. То есть дать возможность налогоплательщикам самостоятельно выбирать окончание налогового периода, например это может быть окончание любого из кварталов: 31 марта, 30 июня, 30 сентября или 31 декабря. Это поможет более равномерно распределить нагрузку на налоговые органы, что, в свою очередь, приведет к повышению эффективности налоговых проверок, а также сокращению трудозатрат налогоплательщиков на подачу деклараций и уплату налога [4].

Статьей 284 Налогового кодекса Российской Федерации установлена ставка налога на прибыль организаций в размере 20 %, причем сумма налога исчисленная по ставке 2% зачисляется в федеральный бюджет, а по ставке 18 % - в бюджеты субъектов Российской Федерации. Законодательно закреплено, что наибольшее значение налог на прибыль организаций имеет для формирования доходов региональных бюджетов. В таблице представлены данные, характеризующие значение налоговых платежей по налогу на прибыль организаций в формирование доходов консолидированного бюджета за 2011-2012 годы и перспективы развития до 2015 года [2, 3].

Таблица

**Динамика платежей по налогу на прибыль организаций
на период 2010-2015 годы**

млрд. руб.

Виды доходов	Фактическое исполнение			Прогноз		
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доходы – всего	15715,9	20853,7	23435,1	24084,9	26543,4	29514,5
из них						
налоговые доходы	8841,8	11201,9	12853,2	13222,6	14572,3	16203,5
налог на прибыль организаций	1774,4	2270,5	2355,7	2579,5	2904,1	3145,3
федеральный бюджет	255,0	342,6	375,8	411,5	438,2	487,4
консолидированный бюджет субъектов РФ	1519,4	1927,9	1979,9	2168,0	2465,9	2657,9

Исходя из данных таблицы, следует отметить, что в абсолютном выражении размеры платежей по налогу на прибыль организаций в исследуемом периоде увеличатся на 232,4 млрд. рублей в федеральный бюджет и на 1148,5 млрд. рублей в консолидированный бюджет субъектов Российской Федерации. В структуре налоговых доходов платежи по налогу на прибыль организаций в рассматриваемом периоде составляют от 18,3% (2012 год) до 20,3 % (2011 год). По данным прогноза доля платежей по налогу на прибыль организаций в общей сумме налоговых платежей составит: 2013 г. – 19,5%, 2014 г. – 19,9 %, 2015 г. – 19,4%. В доходах консолидированного бюджета платежи по налогу на прибыль организаций составляют примерно от 10.0 % до 11,3 %. Таким образом, можно сделать вывод о значительном значении налога на прибыль организаций в формировании доходов бюджета государства, а для налогоплательщиков после уплаты налога появляется возможность за счет чистой прибыли осуществлять расширенное производство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов [Текст] : // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов [Текст] : // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
3. Основные направления бюджетной политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов [Текст] : // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
4. Сорокина, В.А. Налог на прибыль организаций в России и зарубежных странах [Текст] / В.А. Сорокина // Налоги и налогообложение. 2010. – №10. – С.33-42.
5. Тарасова, В. Ф. Налоги и налогообложение [Текст] : учебник / В.Ф. Тарасова, М.В. Владыка, Т.В. Сапрыкина, Л.Н. Семькина; под общ. ред. В.Ф. Тарасовой. – М.: КНОРУС, 2012. – 488 с.

INCENTIVES FOR FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN GHANA

*Shok I
NRU, Belgorod, Russia
Issan J.
NRU, Ghana*

Foreign direct investment (FDI) is one of the many ways of capitalizing an economy. Unfortunately, it has not brought much development to Africa because the continent is perceived to have issues with good governance resulting in widespread instability.

The fact is many African countries have made considerable efforts over the past decade to improve their investment climate. They have liberalized their investment regulations and offered incentives to foreign investors. More importantly, the economic performance of the region has substantially improved since the mid-1990s and according to the world investment report 2013, first time ever Foreign Direct Investment in Africa increased.

Ghana's economic development shows consistent improvements with the country maintaining strong economic growth and stable governance. According to the World Investment Report 2012, Ghana is ranked 4th among top destinations for investment in sub-Saharan Africa and 3rd among top five recipients of Foreign Direct Investment (FDI) into Africa for 2011. In terms of Tourism and according to the New York Times, Accra has been listed as the 4th place to visit in 2013 among forty-six (46) other places in the world.

The Government of Ghana has attracted the attention of well-known international businesses, investing in all sectors of our economy. All these investors have come to Ghana because they know we have a conducive social, political and economic environment in which they can invest, and survive.

The government is committed to implementing policies that reduce the general cost of doing business in Ghana and to promote investor confidence in the country. Investment incentives are used by governments to attract investors to sectors of the economy that require stimulation to grow. Some geographical areas of the country may also be targeted for investment in order to generate employment. Such incentives are found in various legislations such the GIPC Act, Free Zones Act, and the Petroleum and Mining Laws. Investment incentives can also be found in the revenue laws.

To start with, incentives are granted to enterprises engaged in agriculture, hotel activities, manufacturing, construction, import and export activities, and other activities detailed. Whereas the corporate income tax rate is 35 per cent, companies in the hotel industry are taxed at 25 per cent. The tax rate on income derived by banks from loans granted to any farming enterprise is 20 per cent. The rate of tax on community banks after their period of tax exemption (that is, the first 10 years of their commencing operation) is 8 per cent.

After the initial 5-year tax holiday period, Agro-processing enterprises which use local agricultural raw materials as their main inputs shall have corporate tax rates fixed according to their location as follows:

Accra – Tema 20%, other Regional Capitals (except Northern, Upper East and Upper West Regional Capitals) 10% as well as Outside Regional Capitals 0%.^[1]

In addition, in line with government's vision to boost economic growth through the private sector, it set up the Free Zones Program in 1996 to promote processing and manufacturing of goods through the establishment of Export Processing Zones (EPZs). The Ghana Free Zones Board (GFZB) was established under the Free Zone Act 504 (1995), to promote, facilitate, monitor and regulate investments under the program. Every company can apply for a status of a single free zone company, provided it sells 30% of its products to the local market and exports 70%.^[1]

Free zone developers and enterprises that are granted licenses under the Free Zones Act are exempted from the payment of income tax on profits for the first 10 years from the date of commencement of operation. The income tax rate after the 10-year period is limited to a maximum of 8 per cent. Enterprises in free zones are exempted from the payment of direct and indirect duties and levies on all imports of items used in the manufacture of goods for export from free zones.

There are no requirements on physical location of investments. However, there are tax incentives to encourage investment in specific geographic locations,

primarily in areas outside the main urban centers. There are also no import substitution restrictions. While the only local employment requirement is that any investment in a trading enterprise must employ a minimum of ten Ghanaians.

Foreign investors are given expatriate quota depending on the equity capital (\$10,000 to \$50,000) each invested in the business. However there is an opportunity to apply for an increase in the number of the expatriate staff depending on one's circumstances. After registration with the GIPC, companies can apply for residence permit for their permanent expatriate staff.

Moreover, the tax types in Ghana that investors will encounter are Corporate Tax, Withholding Tax, Capital Gains Tax, Value Added Tax/NHIL, Employment Tax, Dividend Tax and Excise. Corporate tax rate is 25% and this applies to all sectors except income from non-traditional exports (8%) and oil and gas exploration companies (35%). For some sectors there are temporary tax holidays.) real estate development and rental (0% for the first five years and 25% thereafter); agro-processing companies (0% for the first five years, after which the tax rate ranges from 0% to 25 % depending on the location of the company in Ghana), and waste processing companies (0% for seven years and 25% thereafter). Tax rebates are also offered in the form of incentives based on location. [1]

Capital allowances are granted for depreciable assets owned by a person at the end of its basis period. The asset pooling system is used in the computation of capital allowance. Based on this system the assets are grouped into six classes of depreciable assets. Each class of assets has its own depreciation rate. Classes two and four assets are depreciated on a reducing balance basis. Classes three, five and six are depreciated on straight line basis.

Table

Capital Allowance		
Classes	Qualifying Assets	Depreciation Rate %
1	Computers and data handling equipment	40
2	Motor vehicles, construction & earth-moving equipment, heavy duty trucks, manufacturing plant and equipment, capital expenditure on long term crop planting	30
3	Mineral and petroleum exploration and production rights, building and structures used in connection with 2(i) above, plant and machinery used in mining or petroleum operations	20 on the straight line method
4	Railroad cars, locomotives and equipment; water transportation vessels and equipment; aircraft; office furniture fixtures and equipment	20
5	Building structures and works of a permanent nature	10%
6	Intangible assets Life of asset/10%	

Source: GIPC[1]

Furthermore, the investment laws of Ghana guarantee that investors can transfer the following in convertible currency out of Ghana, dividends or net profits attributable to an investment; loan service payments where a foreign loan has been

obtained; fees and charges with respect to technology transfer agreements registered under the GIPC law; and the remittance of proceeds from the sale or liquidation of an enterprise or any interest attributable to the investment. Companies have not reported widespread challenges or delays in remitting investment returns. [1]

The GIPC Act protects the businesses of investors from nationalization or appropriation by any government. Ghana's investment laws protect investors against expropriation and nationalization. The Constitution sets out some exceptions and a clear procedure for the payment of compensation in allowable cases of expropriation or nationalization. The Government of Ghana may compulsorily take possession or acquire property only where the acquisition is in the interest of national defense, public safety, public order, public morality, public health, town and country planning, or the development or utilization of property in a manner to promote public benefit. It must, however, make provision for the prompt payment of fair and adequate compensation. The Government of Ghana also allows access to the high court by any person who has an interest or right over the property.

Lastly, International agreement for Ghana opening her arms to welcome international agreement has not only incentive to partners involves but also has created the incentive for non-member countries. These international agreements are signed to promote business transactions between Ghana and the other parties to the agreements. Some of these agreements includes: carry Forward Losses from farming, mining, and manufacturing mainly for export, agro – processing, tourism and ICT (Software Development) can be carried forward for five years. Insurance against Non-Commercial Risks Ghana is a signatory to the World Bank's Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) Convention. This Convention guarantees coverage (insurance) against non-commercial risks such as transfer restrictions, breach of contract, expropriation, war and civil disobedience.[2]

Ghana has signed double taxation agreements (DTAs) with some countries to facilitate cross-border trade and investment and create an enabling environment for foreign direct investment in flows to Ghana and the respective countries. Currently, it has such agreements with France, The United Kingdom (UK), Belgium, Italy, Germany, South Africa, Switzerland and the Netherlands.

Ghana has signed up to African Growth Opportunities Act (AGOA) as a means to promote trade and investment between her and the US. The Government of Ghana initiated measures to encourage farmers and local exporters to take advantage of the opportunities offered by AGOA. One of such initiatives was the President's Special Initiative (PSI) for cassava industrial starch, textiles, garment and apparel production for export. Small-scale businesses were resourced and trained to link up with the PSI companies to produce directly for the US.

In a nutshell, While some successes has been recorded in efforts to attracting FDI in 2012, the infrastructures must be developed, the institutions must be operated on its own and Ghana's strong economic growth and stable governance must grow and survive.

REFERENCE

1. Ghana Investment Promotion Centre (GIPC) Investment Code. Minister responsible for Trade and Industry, 12th March, 2013.
2. World Investment Report 2012. UNCTAD WIR/2012.05th July ,2012

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

*Гавкалова Н. Л., Шумская А. Н.
ХНЭУ, г. Харьков, Украина*

Главной предпосылкой развития любой страны как независимого, демократического, правового, социально ориентированного государства, его интеграции в мировое сообщество является повышение уровня социально-экономического развития, обеспечение достойных условий жизни населения независимо от местожительства, а также снижение имеющейся межрегиональной дифференциации. Решение многих проблем, связанных с пространственным развитием страны и созданием эффективной системы управления на местном уровне, обуславливает необходимость формирования комплекса теоретико-методологических основ управления региональным развитием страны и разработки конкретных предложений по усовершенствованию его механизмов. В связи с этим обоснование теоретико-методологических аспектов управления развитием регионов Украины, а также выявление особенностей развития их хозяйственных комплексов становятся чрезвычайно важными научно-практическими задачами.

Исследованию вопросов, связанных с управлением процессами на региональном уровне, посвящены работы отечественных и зарубежных ученых. Среди них: З. Варналий, В. Геец, М. Долишний, В. Кистанов, Б. Клияненко, Э. Либанова, Д. Стеченко [1 – 7] и др. Несмотря на значительное количество публикаций в сфере регионального управления, вопросы, связанные с рассмотрением концептуальных основ управления развитием региона, не могут считаться полностью решенными и открывают пространство для дальнейших исследований.

Целью исследования является обоснование теоретико-методологических основ управления региональным развитием Украины. Объект исследования – процессы управления региональным развитием Украины. Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: определение сущности основных дефиниций исследования; обоснование значимости региональных хозяйственных комплексов; обоснование необходимости построения организационно-экономического механизма управления социально-экономическим развитием региона.

Неравномерность развития регионов усиливает научный интерес к этому вопросу. Начиная с рассмотрения региона как структурной единицы в рамках экономической географии и базируясь на процессном, комплексном и системном подходах при осуществлении соответствующих исследований, ученые учитывают многоаспектность категории «регион» и используют междисциплинарный подход, который обуславливает рассмотрение регионального развития с разных точек зрения, а именно: экономики,

государственного и регионального управления, региональной политики, регионального менеджмента и др. Таким образом, почти все сферы регионального развития становятся предметом научного познания, но не все они исследованы учеными. Дело в том, что развитие науки сопровождается появлением новых знаний, усовершенствованием методологии, возникновением новейших методов исследования, что обуславливает необходимость создания новой парадигмы регионалистики. По нашему мнению, такое видение проблемы обеспечения социально-экономического развития региона может формироваться вследствие исследования разновидностей капитала (человеческого, интеллектуального и социального), а также рассмотрения распределения такого синтезированного капитала через призму эффективности в контексте регионального развития.

Рассмотрение концептуальных основ управления развитием региона целесообразно начинать с обоснования сущности регионального управления в стране с учетом влияния интеграции и глобализации. Прежде всего, укажем, что регион – это определенная часть территории страны, которая характеризуется единством, однородностью, комплексностью. Исследователи [8] отмечают, что регион – это территория страны, отличающаяся от других территорий, с определенным объединением природно-географических, социально-экономических, демографических, национально-культурных, экологических и других признаков. Другие исследователи [9] предлагают рассматривать регион как территорию, выделенную в результате социальных и экономических процессов, отмеченную определенными функциональными и интерактивными связями и не имеющих закрепленных границ. Регионы выступают фундаментом для обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны, поскольку именно на уровне региона происходит первоначальное аккумуляирование и распределение человеческого, интеллектуального и социального капиталов, природных, материально-технических, финансово-кредитных и других ресурсов. Таким образом, стратегическое значение регионального развития – одно из самых весомых для обеспечения развития страны. Следовательно, сущность регионального управления заключается в целенаправленном влиянии субъекта управления на объект. Эффективность такого влияния зависит, в большей степени, от региональной политики, которая «является органической составляющей общегосударственной политики и направлена на сохранение территориальной целостности государства и обеспечение всестороннего развития регионов» [9, с. 10].

Региональная политика предусматривает проведение совокупности мероприятий, направленных на эффективное аккумуляирование, развитие и использование ресурсного потенциала и капитала региона. Основу ресурсного потенциала, кроме природных и финансовых ресурсов, составляют трудовые ресурсы, которые в регионалистике рассматриваются исследователями [9], преимущественно, в рамках социальной составляющей регионального развития (занятость населения, миграция, трудовой потенциал и др.). Мы не совсем согласны с таким ограничением и считаем, что трудовые ресурсы должны

рассматриваться в пределах социально-экономической составляющей, поскольку трудовой потенциал воплощается в интеллектуальный капитал, формирование и эффективное использование которого имеет, большей частью, экономическую природу [10], а, непосредственно, интеллектуальный капитал способен влиять на стремительное социально-экономическое развитие региона путем генерирования и использования объектов интеллектуальной собственности.

Важным условием успешного становления и развития регионов страны является развитие их хозяйственных комплексов как наиболее активного звена региональной экономической системы. Реализация стратегической задачи интеграции национального хозяйственного комплекса Украины в современные мировые экономические системы в значительной степени зависит от сбалансированного и рационального объединения общегосударственных интересов с интересами и особенностями отдельных регионов, эффективного использования их потенциала (экономического, научно-технического, природно-ресурсного, интеллектуального и т. п.).

Поскольку одной из ключевых проблем социально-экономического развития регионов Украины является дезинтеграция внутрорегионального рынка, проявляющаяся в изменении внутренней консолидированности экономического пространства и ослаблении межрегиональных связей из-за усиления замкнутости региональных хозяйственных комплексов (РХК), главной целью государственной региональной политики на современном этапе должна стать интеграция регионов в единое пространство (духовное, гуманитарное, политическое, экономическое) при сохранении регионального многообразия. Это обосновывает целесообразность рассматривать регион с точки зрения регионального экономического пространства, в пределах которого формируется хозяйственный комплекс региона [11]. Функционирование РХК позволяет достичь определенного экономического эффекта благодаря реализации различных видов экономической деятельности и внешнеэкономических отношений в соответствии с природно-экономическими, историческими, социальными, экологическими и другими условиями развития региона, его геополитического положения. От развития отраслей хозяйственного комплекса зависит не только экономическое состояние региона, но и создание достойных условий для жизни и труда его населения. И, наоборот, от рационального ведения хозяйства в регионе, уровня квалификации и трудоспособности населения зависит общее состояние отраслей, представленных в структуре РХК.

Каждый регион в пределах экономического пространства страны имеет собственную специализацию, отрасли которой определяют его место в территориальном разделении труда. Региональная специализация в рациональных масштабах приводит к экономии затрат общественного труда в стране, поскольку предусматривает наиболее эффективное использование

природных условий и ресурсов, материально-технического и трудового потенциала территории.

Для определения отраслевых приоритетов развития РХК целесообразно использовать ряд показателей отраслевой специализации (коэффициенты концентрации, производства продукции на душу населения и специализации региона в данной отрасли) [7; 12-13 и др.]. Развитие хозяйственного комплекса зависит от развития экономики главных (профильных) отраслей региона. В свою очередь, функционирование и развитие экономики этих отраслей во многом определяется стадией их жизненного цикла [14]. Для определения этой стадии рекомендуется, наряду с показателями темпов роста объемов реализации, использовать уровень прибыльности (убыточности) отрасли. Именно эта комбинация взаимосвязи указанных показателей позволит сформировать матрицу определения стадии жизненного цикла отрасли промышленности региона. Каждая стадия жизненного цикла главных отраслей в РХК обуславливает направления его развития и дает возможность разрабатывать сценарии дальнейшего развития хозяйственного комплекса региона.

С целью дальнейшего эффективного развития РХК целесообразно определить отраслевые приоритеты с наличием конкурентных преимуществ и обеспечением модернизации производства. Для этого рекомендуется активизировать разработку и реализацию масштабных инвестиционных проектов в приоритетных отраслях РХК на основе государственно-частного партнерства. Смягчение отрицательных последствий региональных диспропорций в стране, которые наблюдаются сегодня, возможно только при формировании и использовании эффективного организационно-экономического механизма, который обеспечит устойчивое социально-экономическое развитие регионов Украины.

Поскольку регион довольно часто рассматривается как составляющая хозяйственного механизма, а хозяйственный механизм определяется как совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы и процесс воспроизводства [15], следует детальнее остановиться на организационно-экономическом механизме управления социально-экономическим развитием региона и его составляющих. Организационно-экономический механизм рассматривается как совокупность организационно-управленческих и экономических методов, форм, приемов, инструментов и рычагов влияния для обеспечения достижения системы целей социально-экономического развития [3]. Ученые О. Кушнирецкая и О. Демидюк [16] считают, что организационно-экономический механизм управления социально-экономическим развитием региона включает ряд функциональных составляющих в пределах системы управления социально-экономическим развитием региона и системы обеспечения организационно-экономического механизма управления социально-экономическим развитием региона.

Мы разделяем точку зрения ученых, что механизм управления должен включать в себя такие компоненты: цели, законы, принципы, функции, методы, задачи, средства достижения целей и структура управления. Таким образом, организационно-экономический механизм нужно рассматривать как комплексную систему, состоящую из системы целей и задач, функциональной системы и системы обеспечения управления, которые образуют результирующую совокупность организационных и экономических рычагов влияния на экономические и организационные параметры объекта управления для обеспечения эффективности управления и получения объектом определенных преимуществ (рис.).

Следует отметить, что концепцией государственной региональной политики категория «региональное развитие» определяется как положительная динамика процесса социальных, экономических, экологических, гуманитарных, этнонациональных изменений в соответствующих регионах как составляющая осуществления общегосударственной стратегии развития страны согласно сформулированным целям [17]. В свою очередь, задачами организационно-экономического механизма управления социально-экономическим развитием региона являются:

- рост конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региона;
- инновационное развитие производственной и непроизводственной базы региона;
- развитие приоритетных отраслей РХК;
- активизация деловой активности в регионе;
- развитие институциональной структуры региона и т. п.

Таким образом, управление развитием регионов в Украине на современном этапе обуславливается, во-первых, региональной дифференциацией, основанной на отличиях между регионами в имеющемся и используемом социально-экономическом потенциале территорий (природно-ресурсном, трудоресурсном, производственном, инновационном); во-вторых, особенностями исторического развития и специфики экономико-географического положения регионов; в-третьих, особенностями территориального управления со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления, в частности, депрессивными регионами; в-четвертых, особенностями структуры и специализации РХК; в-пятых, разнообразием хода социальных, экономических, гуманитарных, экологических и других региональных процессов и явлений. Использование организационно-экономического механизма управления социально-экономическим развитием региона и следование концепции государственной региональной политики даст возможность решить приоритетные задачи регионального развития, а также создаст предпосылки для обеспечения устойчивого социально-экономического развития в стране.

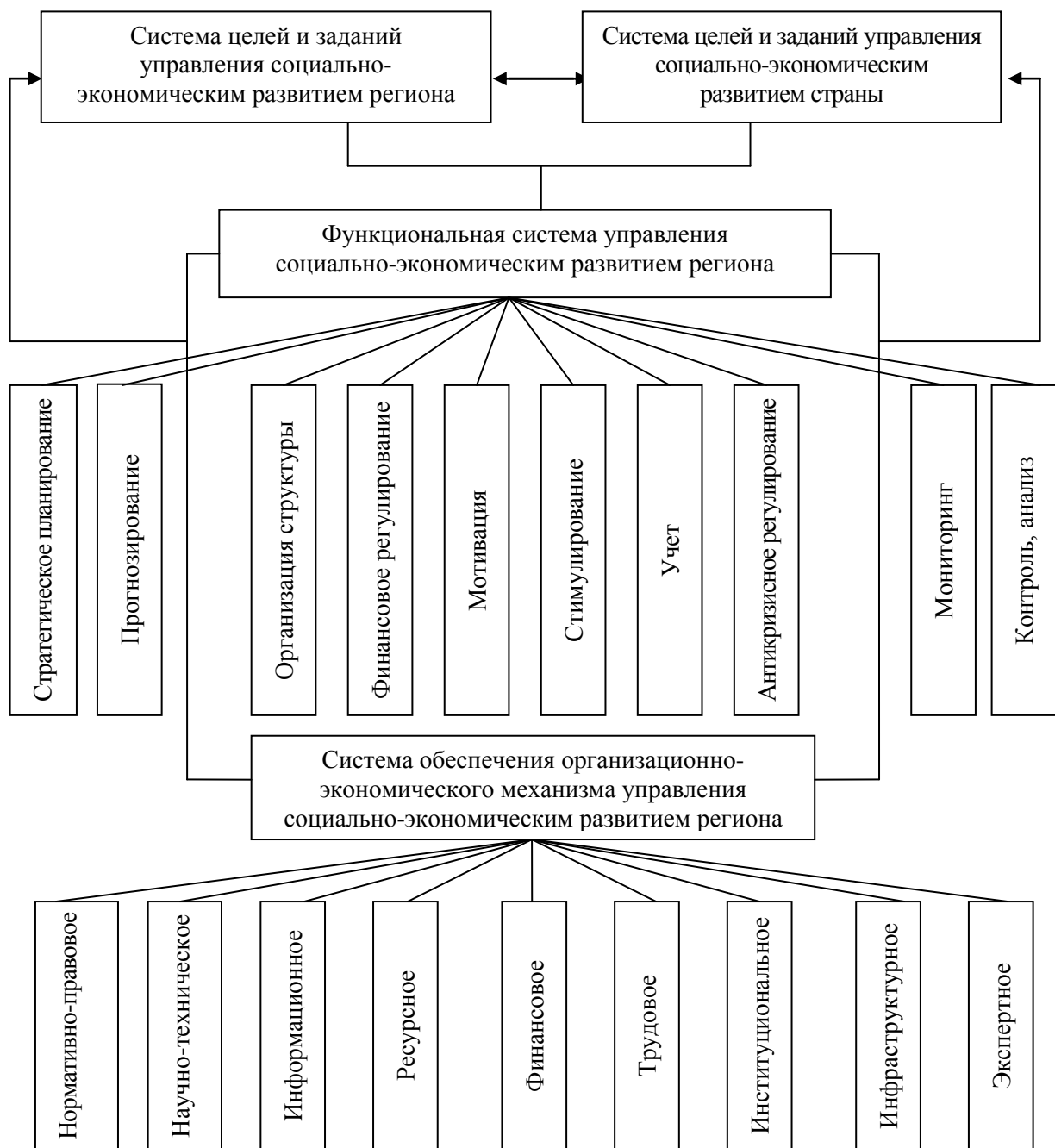


Рис. Функциональные составляющие организационно-экономического механизма управления социально-экономическим развитием региона

ЛИТЕРАТУРА

1. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / за ред. З. В. Варналія. – К.: Знання, 2005. – 498 с.
2. Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк Т. С. Моделирование економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України / В.М. Геєць (ред.). – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
3. Регіональна політика та механізми її реалізації. / за ред. М.І. Долішнього. – К.: Наукова думка, 2003. – 489 с.

4. Кистанов В. В., Копылов Н. В. Региональная экономика России: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 584 с.
5. Кліяненко Б. Т., Осика О. П. Соціально-економічний розвиток господарського комплексу регіону: методика і практика аналізу. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2008. – 227 с.
6. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.
7. Стеченко Д. М. Програмно-цільова орієнтація в управлінні соціально-економічним розвитком регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.univer.km.ua/visnyk/1375.pdf>
8. Регіонально-адміністративний менеджмент: навч. посіб. / [О. Ю. Амосов, В. В. Мамонова, Ю. О. Куц та ін.]; за заг. Ред. д.держ. упр., проф. В.В. Мамонової. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2010. – 188 с.
9. Адміністративні послуги місцевих органів державної виконавчої влади: монографія / [А.О. Чемерис, М.Д. Лесечко, А.В. Ліпенцев та ін. .] / за заг. ред. А.О. Чемериса. – Львів: Вид-во ЛРІДУ НАДУ, 2004. – 152 с.
10. Краткий экономический словарь / Под ред.. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1088 с.
11. Реутов В. Регіональний вимір структурних зрушень в економіці України // http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_2/files/EC210_37.pdf
12. Мартинюк І. Показники галузевої спеціалізації регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2009_3_2/5_5.pdf
13. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення : моногр. / кол. авт.; за ред. д.е.н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль: Екон. думка, 2003. – 608 с.
14. Гавкалова Н. Л. Теоретико-методологічні аспекти управління розвитком регіонів України / Н. Л. Гавкалова, Г. М. Шумська // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. – Київ: КНЕУ, 2011. – С. 76 – 86.
15. Словники [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slovyk.net>.
16. Кушнірецька О.В. Теоретичні підходи до визначення суті організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним розвитком регіону / Кушнірецька О.В., Демидюк О.М. // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 63-70.
17. Про Концепцію державної регіональної політика: Указ Президента України №341/2001 від 25 травня 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=341%2F2001>

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Гайворонская М. А., Дынников Е. А.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Инвестиционную деятельность можно оценивать по таким критериям, как: социальная значимость, масштаб воздействия на окружающую среду, степень вовлечения трудовых ресурсов и т. п. Однако центральное место в этих оценках принадлежит эффективности инвестиционного проекта. Под эффективностью в общем случае понимают соответствие полученных от проекта результатов, как экономических, так и внеэкономических, и затрат на проект.

Эффективность инвестиционной деятельности – это категория, отражающая соответствие деятельности целям и интересам участников, под которыми понимаются субъекты инвестиционной деятельности и общество в целом.

Наряду с этим необходимо отметить, что среди основных принципов и подходов, сложившихся в мировой практике к оценке эффективности инвестиционной деятельности, можно выделить следующие:

- учет результатов анализа рынка, финансового состояния предприятия, претендующего на реализацию проекта, степени доверия к руководителям проекта, влияние реализации проекта на окружающую природную среду и т. д.;
- определение эффекта посредством сопоставления предстоящих результатов и затрат с ориентацией на достижение требуемой нормы дохода на капитал и иных критериев;
- приведение предстоящих разновременных расходов и доходов к условиям их соизмеримости по экономической ценности в начальном периоде;
- учет влияния инфляции, задержек платежей и других факторов, влияющих на ценность используемых денежных средств;
- учет неопределенности и рисков, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности.

Теоретический анализ литературы показывает, что в ходе оценки инвестиционной деятельности широко используются классические методы экономического анализа, а также такие распространенные конкретные аналитические приемы исследования, как расчет абсолютных, относительных и средних величин, детализация показателей на его составляющие, сводки и группировки.

На практике принято различать ряд показателей эффективности инвестиционной деятельности (рис. 1).

1. Эффективность проекта в целом.

Она оценивается для того, чтобы определить потенциальную привлекательность проекта, целесообразность его принятия для возможных участников. Данная эффективность, в свою очередь, включает в себя:

- общественную (социально-экономическую) эффективность проекта;
- коммерческую (экономическую) эффективность проекта;

– экологическую эффективность проекта.

2. Эффективность участия в проекте.

Она определяется с целью проверки финансовой реализуемости проекта и заинтересованности в нем всех его участников. Данная эффективность включает:

– эффективность участия предприятий в проекте (его эффективность для предприятий – участников инвестиционного проекта);

– эффективность инвестирования в акции предприятия (эффективность для акционеров АО – участников инвестиционного проекта);

– эффективность участия в проекте структур более высокого уровня по отношению к предприятиям – участникам инвестиционного проекта (народнохозяйственная, региональная, отраслевая и т.п. эффективности)

– бюджетная эффективность инвестиционного проекта (эффективность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней).



Рис. 1 Показатели эффективности инвестиционной деятельности

Составлено по материалам: [1, с. 112].

Прежде всего, при оценке эффективности инвестиционной деятельности, определяется её общественная значимость, а затем в два этапа проводится оценка эффективности инвестиционной деятельности. На первом этапе рассчитываются показатели эффективности инвестиционной деятельности в целом. Второй этап оценки осуществляется после выработки схемы финансирования. На этом этапе уточняется состав участников, определяются финансовая реализуемость и эффективность участия каждого из них.

Таким образом, можно сформулировать основные задачи, которые приходится решать при оценке эффективности инвестиционных проектов (рис. 2).



Рис. 2 Задачи оценки эффективности инвестиционных проектов
Составлено по материалам: [1, с.126].

Оценка реализуемости проекта – проверка соответствия всем реально существующим ограничениям технического, экологического, финансового и иного характера. Зачастую все ограничения, кроме финансовой реализуемости, проверяются на ранних стадиях создания проекта. Таким образом, финансовая реализуемость инвестиционного проекта – это обеспечение такой структуры денежных потоков, при которой на каждом шаге расчета имеется достаточное количество средств для осуществления проекта.

Оценка потенциальной целесообразности реализации проекта, его абсолютной эффективности – проверка условия, согласно которому совокупные результаты по проекту не менее ценны, чем требуемые затраты.

Под оценкой сравнительной эффективности проекта – понимают оценку преимуществ рассматриваемого проекта по сравнению с альтернативным.

Оценка наиболее эффективной совокупности проектов из всего их множества – это задача оптимизации инвестиционного проекта и она обобщает предыдущие три задачи. В рамках решения этой задачи можно провести выбор оптимального проекта.

Рассмотрим основные показатели инвестиционной привлекательности проектов. Различают простые и усложнённые методы оценки, основанные на теории временной стоимости денег. Отличительной чертой инвестиционного процесса является его разрыв во времени между вложением денег, имущества или имущественных прав и получением дохода. Следовательно, оценка инвестиционной привлекательности проектов должна учитывать инфляционные процессы, возможность альтернативного инвестирования, необходимость обслуживания капитала, привлекаемого для финансирования. Суть усложнённых методов заключается в том, что потоки доходов и расходов по проекту несопоставимы. Таким образом, для объективной оценки необходимо сравнивать затраты по проекту с доходами, приведёнными к текущей стоимости на момент осуществления затрат, исходя из уровня риска по оцениваемому проекту. Оценка инвестиционных проектов с учётом временного фактора основана на использовании следующих показателей: чистая текущая стоимость доходов, срок окупаемости, ставка дисконтирования, внутренняя ставка доходности проекта.

В итоге рассмотрения данного вопроса можно констатировать единство взглядов всех исследователей на том, что оценка инвестиционной деятельности

предполагает использование, как правило, всей системы показателей. Это связано с тем, что каждому методу присущи некоторые недостатки, которые учитываются при расчёте другого показателя. Однако, поскольку, экономическое содержание каждого показателя неодинаково, аналитик получает информацию о различных сторонах инвестиционной деятельности. Поэтому только вся совокупность расчётов позволит принять правильное инвестиционное решение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богатин, Ю. В. Инвестиционный анализ [Текст] : учеб.-метод. пособие для студ. / Ю. В. Богатин, В. А. Швандар ; под общ. ред. Ю. В. Богатина. – М. : ЮНИТИ, 2011. – 286 с.
2. Бочаров, В. В. Инвестиции [Текст] : учеб. пособие / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2009. – 176 с.
3. Мазур, И. И. Управление проектами [Текст] : учеб. пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, А. В. Полловников. – М. : Омега – Л, 2013. – 960 с.
4. Хачатурян А. А. Инвестиции [Текст] : учеб. пособие / А. А. Хачатурян. – М. : МИЭМП, 2007. – 163 с.

АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛЬЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Глотова А.С., Лихтина А.В.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

На сегодняшний день рынок недвижимости играет важную роль как в экономическом развитии региона, так и в социальном. Уровень цен на жилье определяет его доступность населению. Обеспеченность населения жильем является одним из приоритетных направлений реализации социальной политики, как на региональном уровне, так и на федеральном.

Рассмотрим динамику цен на жилье в Белгородской области. В таблице 1 приведены данные о стоимости 1 кв. м. жилья на первичном и вторичном рынках в регионе за 2000-2013 гг.

Таблица 1

Средняя стоимость 1кв.м. жилья в Белгородской области, руб.[2]

Рынок жилья	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (1 пол.)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Первич- ный	5015	5946	8080	10809	12975	15161	21440	30512	41376	42251	39429	39730	46771	51800
Вторич- ный	4242	5370	6332	9142	11770	13979	19711	27742	37275	37764	35259	31903	38759	48571

Из табл. 1 видно, что на протяжении всего рассматриваемого периода стоимость жилья на первичном рынке была значительно выше, чем на вторичном. Наиболее наглядно динамика цен на недвижимость в регионе представлена ниже на рис. 1.

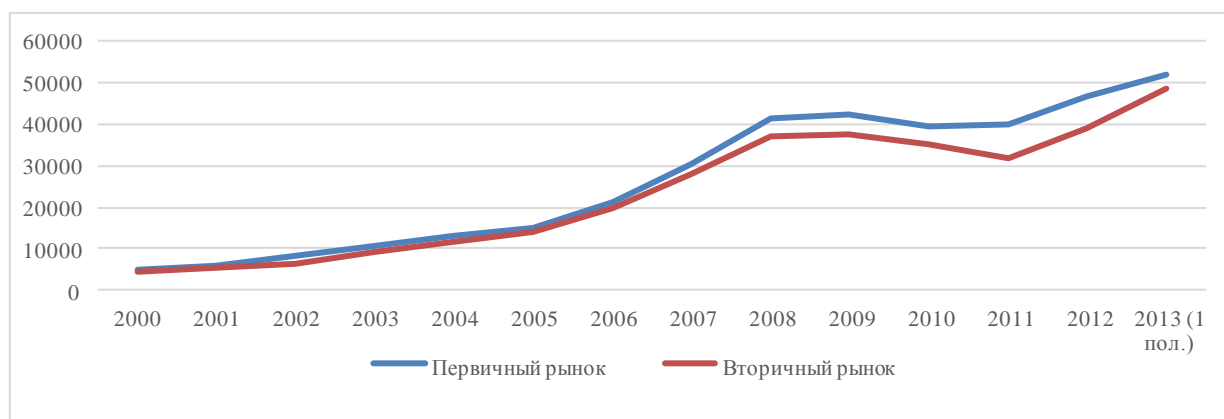


Рис. 1. Динамика стоимости жилья на первичном и вторичном рынках в Белгородской области, руб.

График, приведенный на рис. 1, наглядно иллюстрирует стремительный рост цен на жилье в регионе. Наибольший темп прироста на первичном рынке за весь рассматриваемый период наблюдался в 2007 году, по сравнению с 2006 годом цены на жилье выросли на 42,3%. В 2008 году стоимость жилья стала падать, что обусловлено мировым финансовым кризисом. Наибольшее снижение цен было зафиксировано в 2010 году, по сравнению с предыдущим годом цены на недвижимость упали на 6,7%. Падение цен на жилье связано с падающим спросом в связи со снижением уровня доходов населения, а также с нестабильной ситуацией во всех смежных отраслях со строительством. В 2011 году рынок недвижимости постепенно стал восстанавливаться и начал характеризоваться ростом цен. За первое полугодие 2013 года цены на первичное жилье выросли на 10,8%, что является выше среднего в целом по стране[1]. Всего за период с 2000 по первое полугодие 2013 года цены на недвижимость возросли на 932,9%. Темпы прироста цен на недвижимость на первичном и вторичном рынках приведены в таблице 2.

Таблица 2

Темпы прироста стоимости 1 кв. метра жилья в Белгородской области в 2000-2013 гг., %

Рынок жилья	2001/2000	2002/2001	2003/2002	2004/2003	2005/2004	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2013/2000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Первичный	18,6	35,9	33,8	20,0	16,9	41,4	42,3	35,6	2,1	-6,7	0,8	17,7	10,8	932,9
Вторичный	26,6	17,9	44,4	28,7	18,8	41,0	40,7	34,4	1,3	-6,6	-9,5	21,5	25,3	1045,0

Что касается вторичного рынка, то наибольший рост цен на недвижимость наблюдался в 2003 году и составил 44,4%. В период с 2000 по 2009 год стоимость 1 кв. метра жилья в регионе росла, в 2010 году цены на жилье упали на 6,6%. В 2011 году стоимость жилья снизилась на 9,5% по сравнению с 2010 годом. В

общей сложности с 2000 по первое полугодие 2013 года стоимость 1 квадратного метра жилья на вторичном рынке выросла на 1045,0%.

Максимальная цена 1 кв. метра жилья, как на первичном, так и на вторичном рынках недвижимости за рассматриваемый период установилась в первом полугодии 2013 года и составила 51 800 руб. и 48 571 руб. соответственно.

Основным из показателей, характеризующих состояние рынка недвижимости, является площадь введенного в эксплуатацию жилья. Рассмотрим динамику ввода общей площади жилья в регионе за период с 2007 года по первое полугодие 2013 года.

На рисунке 2 представлена динамика объема введенных в эксплуатацию жилых домов в Белгородской области.

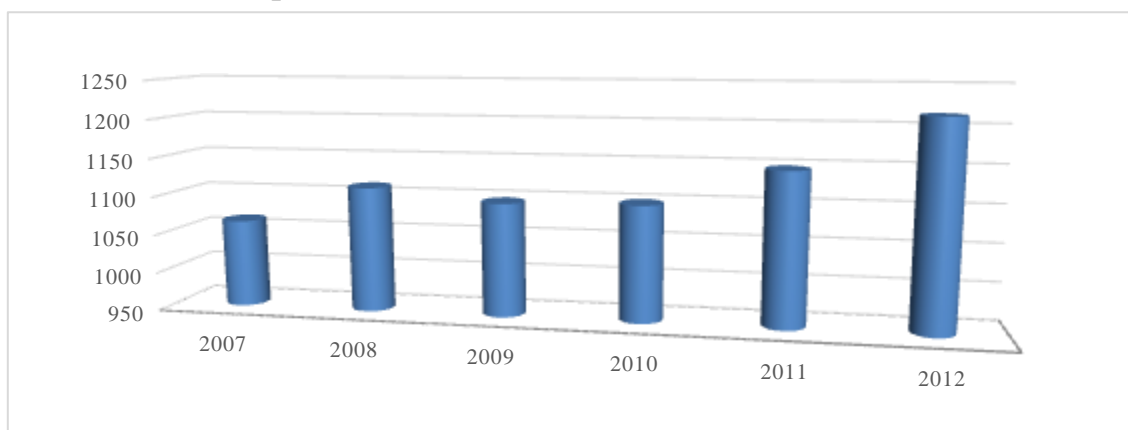


Рис. 2. Динамика ввода общей площади жилых домов за 2007-2012гг, тыс. кв. м.[2]

На протяжении всего рассматриваемого периода объемы введенного жилья в эксплуатацию увеличивались, за исключением 2009 года, падение данного показателя по сравнению с 2008 годом составило 1,3%.

В 2012 году ввод общей площади жилых домов составил 1215,0 тыс. квадратных метров, что на 0,3% больше, чем в 2011 году. В первом полугодии 2013 года данный показатель составил 551,3 тысяч квадратных метров, что по сравнению с аналогичным периодом 2012 года больше на 19,1%.

Рассмотрев стоимость недвижимости на первичном и вторичном рынках Белгородской области, объемы введенного в эксплуатацию жилья, можно сделать вывод, что рынок недвижимости в регионе развивается достаточно положительно. Несмотря на стремительный рост цен, объемы продажи жилья не уменьшаются, а имеют положительную динамику. Данный факт обусловлен тем, что значительным спросом жилье пользуется у жителей других регионов, таких как северные районы.

При этом следует отметить, что стремительный рост цен на жилье делает его недоступным для большей части населения Белгородской области, что в свою очередь отрицательно сказывается на социально-экономическом развитии региона. Одним из способов сдерживания роста цен на жилье может стать усиление контроля со стороны государственных органов за деятельностью строительных организаций и девелоперов.

Одним из эффективных способов регулирования рынка недвижимости может стать частно-государственное партнерство в сфере строительства жилой недвижимости, которое сможет минимизировать административные барьеры в данной сфере, а также привлечь дополнительное финансирование, предоставление кредитных ресурсов на условиях льготного кредитования, что в свою очередь поспособствует снижению стоимости жилья.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=1905001>
2. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://belg.gks.ru/>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*Глотова А.С., Чепляева Е.Л.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Развитие мировой экономики на современном этапе тесно связано с развитием страхового сектора. В развитых странах страхование вполне успешно конкурирует с банковским сектором по размерам аккумуляции фондов.

Доля России на мировом рынке весьма мала, хотя и наблюдается положительная тенденция увеличения страховых поступлений. Для дальнейшего развития страхования в России необходимо увеличить емкость российского страхового рынка, стимулировать спрос на страховые услуги, а также содействовать повышению страховой грамотности населения страны и российского бизнеса.

В настоящее время все больше повышается необходимость изучения особенностей функционирования региональных рынков страхования. В первую очередь это связано с тем, что повышается экономическая самостоятельность регионов, повышается их роль в экономическом развитии страны, где важную роль должно играть страхование.

Существует множество проблем в страховой отрасли, без решения которых не возможно эффективное функционирование и развитие страхового рынка как в России, так и в регионах страны.

Становление и развитие регионального страхового рынка как части общероссийского, в условиях современной России, напрямую связано с обеспечением стабильности социально-экономического развития страны и гарантии роста благосостояния населения.

Рынок страховых услуг в стране и регионах характеризуется наличием ряда проблем:

1. Неплатежеспособность основной массы населения. Низкий уровень жизни населения в регионах, уровень доходов россиян напрямую влияет на уровень развитости рынка страхования, в частности регионального.

На наш взгляд, повышение доходов населения может быть достигнуто следующими мерами:

1) Повышение минимального размера оплаты труда, хотя бы до уровня прожиточного минимума. С 01.01.2013 г. минимальный размер оплаты труда в России составляет 5205 руб. При этом Постановлением Правительства Белгородской области «Об установлении величины прожиточного минимума по Белгородской области за II квартал 2013 года» № 280-пп от 15.07.2013 устанавливается величина прожиточного минимума по Белгородской области за II квартал 2013 года в расчете на душу населения 6162 рубля, для трудоспособного населения – 6641 рубль, пенсионеров – 5135 рублей, детей – 5916 рублей.

2) Усиление защиты граждан от безработицы, а также поддержка со стороны государства малоимущим гражданам.

3) Повышение внимания к развитию финансового рынка, что даст возможность населению осуществлять вложения в эффективные финансовые инструменты.

2. Отсутствие страховой культуры в обществе. Низкий уровень страховой культуры и гражданской ответственности ряда руководителей приводит к тому, что они экономят на страховании, что нередко приводит к значительному ущербу. Низкий же уровень страховой культуры населения порождает распространенность недоверия к деятельности страховых компаний.

Повышение уровня финансовой грамотности – это долгосрочный процесс. Повышение информированности населения о преимуществах страхования может быть достигнуто следующими способами:

- информирование населения о преимуществах страховых услуг через средства массовой информации;
- включение финансового образования в школьную программу;
- разъяснение страховой терминологии и страховых продуктов на веб-сайте ассоциации страховщиков;
- информирование населения о преимуществах договоров с франшизой.

3. Повышение качества урегулирования убытков.

В настоящий момент показатель доверия населения к страховым компаниям находится на крайне низком уровне. Основная причина такой ситуации – низкая платежная дисциплина страховых компаний.

По данным НАФИ составлена диаграмма (рис.), отражающая степень доверия населения к финансовым организациям.

Необходимо определить стандарты урегулирования убытков страховых компаний, снизить затраты на получение страхового возмещения, повысить прозрачность бизнеса страховщиков.

Среди основных мероприятий, способствующих решению данной проблемы, можно выделить следующее:

- создание стандартов урегулирования убытков в массовых видах страхования. Поддержание этих стандартов на уровне СРО.
- для повышения эффективности рассмотрения досудебных споров можно рассмотреть вопрос стандартизации жалоб.

– жалобы страхователей вместо регулятора должны рассматриваться страховым омбудсменом. Страховой омбудсмен не должен представлять интересы одной из сторон, цель его деятельности – досудебное решение споров. Необходимо установить равноправие в положении страховщика и страхователя по отношению к страховому омбудсмену, чтобы избежать конфликта интересов, финансировать омбудсмана должно государство.

– повышение уровня прозрачности страховых компаний – обязательное раскрытие на сайте компаний отчетности, значений нормативов, конечных собственников, доли страховых комиссий.

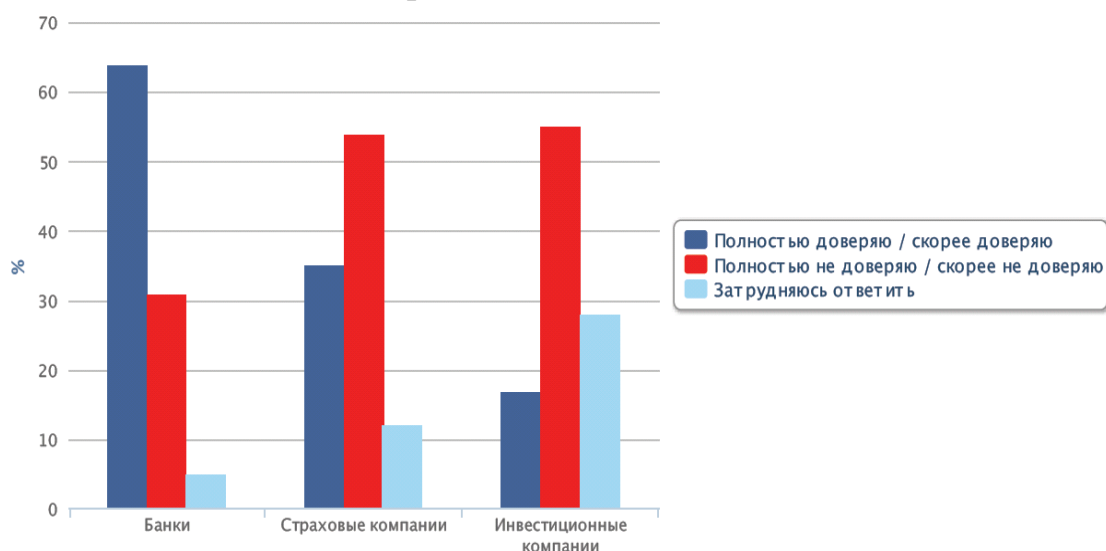


Рис. Данные опроса населения о степени доверия к финансовым институтам

4. **Страховое мошенничество.** Одной из проблем в страховом секторе является проблема страхового мошенничества, которая присуща как физическим лицам, так и юридическим. Эксперт SAS Дэвид Хартли, говорит о том, что мошенничество остается одной из самых серьезных проблем индустрии, приводя к дополнительным затратам и снижению доходности. Его объемы растут. К примеру, финансовый кризис 2008-2009 годов спровоцировал существенный рост нелегальных манипуляций с полисами. По оценкам экспертов, около 10% от всех заявлений на страховую компенсацию являются мошенническими. Эти потери бьют по рентабельности, по надежности компаний и, конечном итоге, отрицательно сказываются на доверии к отрасли. Действия мошенников фактически оплачивают честные страхователи, ведь из-за рисков мошенничества увеличивается страховая премия.

Сложность борьбы с мошенничеством заключается в отсутствии единого источника данных о клиентах среди страховщиков. Необходимо создать единую базу данных клиентов. Российские страховщики могут рассматривать подобный опыт своих коллег из банковского сообщества, которые давно обладают подобной базой.

5. **Отсутствие информационной базы.** Надежные расчеты страховых тарифов и страховых резервов, необходимых для будущих покрытий, невозможны без долговременной статистической базы. Отдельные компании сделать это не в состоянии. Учитывая международную практику, следует организовать централизованную подготовку статистической базы. Для решения этой задачи могут быть привлечены средства международных финансовых организаций.

6. Нехватка квалифицированных кадров. Особенно актуален этот вопрос для небольших регионов. Для работы на рынке нужны профессиональные страховщики, финансовые менеджеры, маркетологи, брокеры, оценщики рисков, актуарии, риск-менеджеры. В настоящее время в государственном перечне специальностей нет специальности «страховое дело», «актуарий», «андеррайтеры», нет единых квалификационных требований к этим специальностям и критериев подготовки. Это приводит к большим издержкам в работе страховых организаций. Так на базе РОСГОССТРАХА создано специализированное учреждение «Бизнес-школа РГС», обладающее лицензией на право ведения образовательной деятельности. Бизнес-школа непрерывно проводит обучение сотрудников Компании во всех областях России.

Таким образом, при решении вопросов стратегического развития организации в условиях конкуренции отечественные страховщики заметно уступают иностранным в профессиональной подготовке. Обучение страхованию в Белгородской области также отстает от должного уровня, и в основном работники страховых компаний – это экономисты, юристы и медики.

Следует учитывать, что из-за неравномерного развития регионов, находящихся в разных условиях, существенно различаются и перспективы развития региональных рынков страхования. Примерно в трети регионов нет местных страховых компаний, по количеству страховых компаний во всех регионах преобладает Москва. Тем не менее региональные страховые рынки имеют устойчивую тенденцию к дальнейшему развитию. Однако для повышения эффективности функционирования страхового рынка регионов необходимо решение некоторых вопросов.

Решение таких проблем невозможно ежеминутно, оно требует обдуманных действий органов власти и страховых организаций, и тогда у региональных страховых рынков, в том числе и у страхового рынка Белгородской области появится возможность находиться на достаточно высоком уровне развития.

СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ОРГАНИЗАЦИИ, ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ

Добродомова Т.Н.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

В экономическую мысль понятие стратегии вошло в ходе эволюции концепций управления организацией, переходом к рассмотрению менеджмента как системы деятельности состоящей из двух подсистем – стратегической и оперативной. Стратегия организации призвана минимизировать неопределенность конкурентного поведения путем установления целей развития и обоснования путей их достижения.

В работах М. Портера приводятся три типа общих стратегий организации:

- стратегия стабильности, предусматривающая сосредоточение и поддержку существующих направлений деятельности организации;
- стратегия роста, предусматривающая увеличение масштабов деятельности организации;
- стратегия сокращения, используемой при критически негативном влиянии внешней или внутренней среды организации.

Каждому типу общей стратегии организации соответствует набор конкурентных стратегий, посредством которого конкретизируются пути достижения поставленной цели.

Общая стратегия роста находит свое конкретное выражение в конкурентных стратегиях, основными видами которых выступают:

- стратегия концентрированного роста;
- стратегия интегрированного роста;
- стратегия диверсифицированного роста.

Для описания данных стратегий мы будем использовать сочетание пяти основных характеристик функционирования организации: продукт, рынок, вид экономической деятельности, положение фирмы на рынке, технология, которые могут изменяться в результате реализации той или иной стратегии.

Первую группу конкурентных стратегий роста составляют так называемые стратегии концентрированного роста. Сюда попадают те стратегии, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивают три других элемента. В случае следования этим стратегиям организация пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя при этом вида деятельности. При этом организация ведет поиск возможностей улучшения своего положения на существующем рынке либо перехода на новый рынок.

Конкретными видами стратегий концентрированного роста являются:

- стратегия усиления позиций на рынке, при которой усилия организации направлены на то, чтобы с существующим продуктом завоевать лучшие позиции на существующем рынке за счет деятельности в области маркетинга. В рамках стратегии усиления позиций на рынке возможна также реализация стратегии горизонтальной интеграции, при которой организация пытается установить контроль над своими конкурентами;

- стратегия развития рынка, заключающаяся в поиске новых рынков для уже производимого продукта.

Если стратегии развития рынков опираются в основном на систему сбыта и агрессивную политику в области маркетинга, то стратегия развития продукта предполагает решение задачи роста за счет производства нового продукта, который будет реализовываться на рынке, уже освоенном организацией. Данная стратегия имеет целью рост продаж за счет разработки улучшенных или новых товаров, ориентированных на существующие рынки.

Главным инструментом данной группы стратегий роста является товарная политика и анализ сегментации.

Ко второй группе конкурентных стратегий роста относятся стратегии интегрированного роста, связанные с расширением организации путем добавления новых структур. Как правило, организация реализует стратегии интегрированного роста в том случае, если она находится в сильном отрасли, не может реализовать стратегии концентрированного роста и в то же время интегрированный рост не противоречит ее долгосрочным целям. Организация может осуществлять интегрированный рост, как путем приобретения собственности, так и путем расширения изнутри. При этом в обоих случаях происходит изменение отрасли функционирования.

Выделяются два основных вида стратегий интегрированного роста.

1. Стратегия обратной вертикальной интеграции, направленная на рост организации за счет приобретения либо усиления контроля над поставщиками. Она выступает единственно возможной в том случае, когда существующие поставщики не в состоянии по технологическим или иным причинам удовлетворить потребности организации в необходимых ресурсах. Еще одной целью реализации стратегии может быть доступ к новой технологии, необходимой для успеха базовой деятельности.

2. Стратегия вперед идущей вертикальной интеграции выражается в росте организации за счет приобретения либо усиления контроля над структурами, находящимися между ней и конечным потребителем, а именно: системами распределения и продажи. Реализация данного вида стратегии возможна случае расширения сбыта или отсутствия посредников предоставляющих услуги надлежащего качества.

Отдельной областью использования стратегии вперед идущей вертикальной интеграции является необходимость изучения потребностей клиентов путем создания структур, работающих непосредственно с конечным потребителем.

Третьей группой конкурентных стратегий роста являются стратегии диверсифицированного роста, реализуемые в случае, когда организация дальше не может развиваться на существующем рынке с существующим продуктом в рамках данного вида экономической деятельности. К основным стратегиям диверсифицированного роста относят:

1. Стратегия концентрической диверсификации базируется на поиске и использовании дополнительных возможностей производства новых продуктов, которые заключены в существующем виде деятельности. Целью реализации стратегии концентрической диверсификации состоит достижение синергетического эффекта и расширение потенциального рынка.

2. Стратегия горизонтальной диверсификации предполагает поиск возможностей развития организации на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии, отличной от используемой. Согласно данной стратегии организация должна ориентироваться на производство таких технологически несвязанных продуктов, которые бы использовали уже имеющиеся возможности.

3. Стратегия конгломеративной диверсификации состоит в том, что организация расширяется за счет производства новых продуктов, технологически не связанных с уже производимыми, которые реализуются на новых рынках.

Как правило, условием успешной реализации стратегии конгломеративной диверсификации выступает наличие взаимодействия между новым и существующими видами деятельности в части рынка, технологии или производственного процесса.

На наш взгляд, содержание и направления реализации стратегии экономического роста должны рассматриваться в контексте иерархии социально-экономических систем. Это обусловлено различием в системе целеполагания различных экономических агентов. Так, если целью функционирования систем макро и мезо уровня является увеличение объемов

экономического производства, то есть экономический рост в его традиционном понимании, то целью экономических систем микроуровня как правило выступает удовлетворение потребностей учредителей, что не всегда связано с ростом производства, в пользу увеличения финансовых результатов деятельности.

Учитывая тот факт, что содержанием процесса производства выступает взаимодействие факторов производства в условиях контрактации экономических агентов на микроуровне, содержанием стратегии экономического роста макро- и мезоэкономических систем выступает формирование институциональной среды, обеспечивающей условия контрактации собственников ресурсов.

Таким образом, на наш взгляд, критерием реализации стратегии экономического роста, на данном этапе, выступает полнота вовлечения ресурсов производства в процесс экономической деятельности, вне зависимости от их распределения между конкретными экономическими агентами.

В свою очередь, стратегии функционирования экономических агентов микроуровня, обеспечивая достижение целей организаций, отражают их возможности доступа к экономическим ресурсам в процессе конкурентной борьбы. Реализация параллельных общих, конкурентных и функциональных стратегий множества экономических агентов обеспечивает эффективность использования производственных ресурсов и выступает важнейшим источником экономического роста.

Систему стратегий обеспечивающих экономический рост можно представить следующим образом (Рис.).

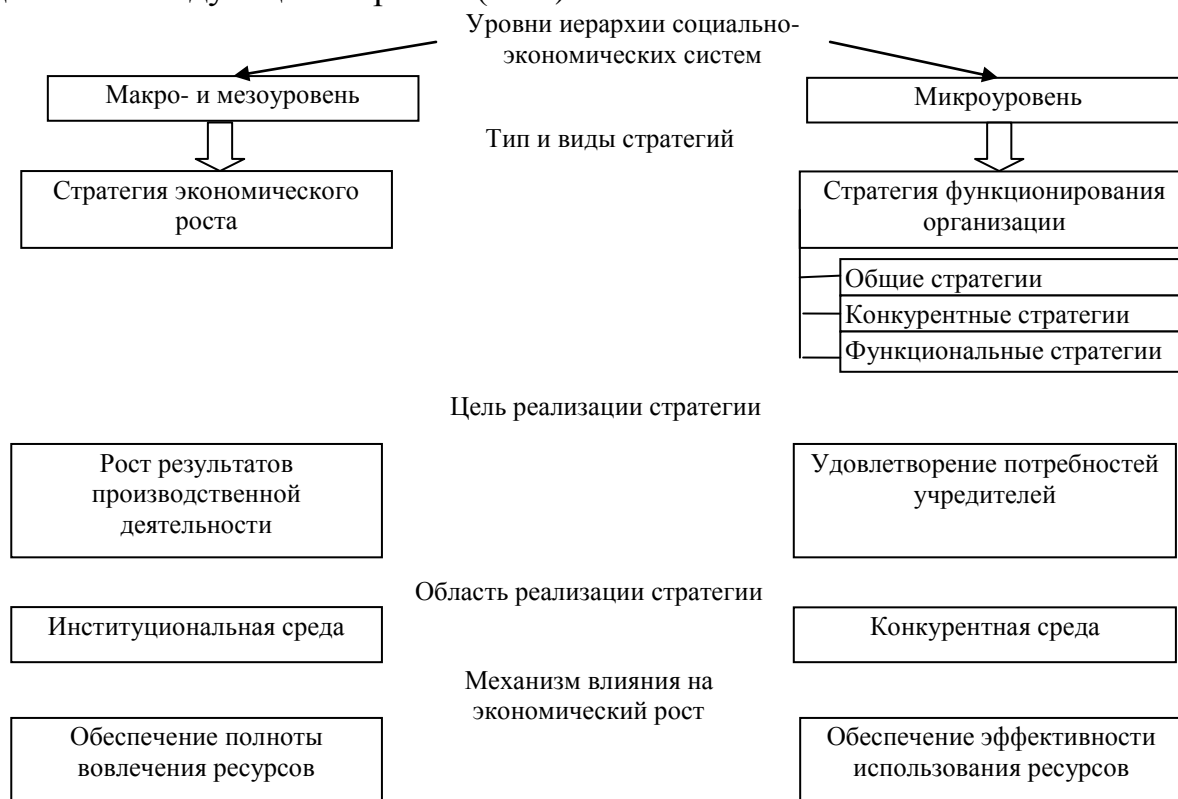


Рис. Система стратегий экономического роста

Таким образом, мы можем сформулировать определение стратегии экономического роста, под которой мы будем понимать целенаправленный образ стратегических и оперативных действий экономических агентов, следствием которого выступает устойчивая динамика результатов производственной деятельности, посредством обеспечения полноты, оптимальной структуры и цены ресурсов и эффективности их использования в условиях конкурентных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. – М.: Изд-во МГУ, 2004.
2. Портер М. Конкурентная стратегия. – М.: РГБ, 2007.
3. Прижигалинская Т.Н., Добродомова Т.Н., Терновский Д.С. Стратегия экономического роста организаций потребительской кооперации: монография. – Белгород: Кооперативное образование, 2008.

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СТРУКТУРАХ ПРЕДПРИНЕМАТЕЛЬСТВА

*Дынников Е.А., Гисцева О.С.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

На современном этапе развития, когда внешняя среда значительно усложнилась, проблема устойчивого функционирования экономических систем остается актуальной. Неопределенность рыночной среды в России требует от субъектов экономических отношений проведения глубокого анализа протекающих на рынке процессов. Субъекты предпринимательства действуют в постоянно меняющихся условиях, обусловленных многообразием отношений, складывающихся между ними и другими экономическими субъектами. Нечеткость правового обеспечения, неразвитость рыночной и информационной инфраструктур, возрастающая криминализация экономической жизни, неотработанность финансово-кредитной системы, разрушение хозяйственных связей основных производственных структур вносят сильный дестабилизирующий фактор в процессы хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства.

Неопределенность внешней среды обусловлена как объективными причинами, связанными с рыночной природой любой современной национальной экономики, издержками переходного периода, так и ошибками, игнорированием экономических и инновационных закономерностей, нечеткостью и непоследовательностью научно-технологической, структурной и в целом экономической политики государства в различных сферах, большими издержками формируемого механизма управления на разных уровнях народного хозяйства Российской Федерации [3, с.65].

Устойчивый рост экономики и благосостояния граждан нашей страны является одной из главных целей российского государства. Для ее достижения необходимо улучшить инвестиционный климат в стране, повысить защищенность финансовых ресурсов, инвестиций и капиталовложений. Чем

стабильнее и более предсказуемая ситуация в стране, а также чем лучше защищены права инвесторов, тем больше объем финансовых вложений в страну. Устойчивость является важнейшей характеристикой экономической деятельности в рыночных условиях. Она обеспечивает преимущество в привлечении инвестиций, получении кредитов, выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость организаций, ведущих хозяйственную деятельность на инновационной, рискованной основе, тем выше их независимость от изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства [1, с.126].

Экономическая наука в этой ситуации пока еще не дала целостной концепции экономической устойчивости основных хозяйствующих субъектов в переходной экономике, отягощенной ошибками ее реформирования. Это наряду с другими обстоятельствами отрицательно отразилось на стабильности положения многих трудовых коллективов, на жизненном уровне людей, на инновационной деятельности, на конкурентоспособности отечественных производителей на мировом и российском рынках.

Производственные структуры, созданные во времена плановой экономики, – предприятия, объединения, комбинаты, тресты – оказались в большинстве своем не способными в новых рыночных условиях к стабильной работе, к удержанию основных ниш рынка, сохранению отечественных потребителей и поддержанию производственного аппарата на современном научно-технологическом уровне.

Современное развитие процесса глобализации экономики оказывает существенное влияние на изменение предпринимательской среды. В этих обстоятельствах менеджеры предприятий и предприниматели находятся в постоянном поиске различных путей для изучения и своевременного, оперативного реагирования на подобные изменения. Это предопределяет необходимость исследования процесса глобализации, анализа факторов его развития и их влияния на эволюцию предпринимательства.

Изучение общего состояния экономики субъектов предпринимательства в России, структурных преобразований, ресурсного обеспечения основных видов деятельности, состояния внутреннего рыночного спроса убеждает, что преодоление кризисной ситуации в народном хозяйстве, переход к новой модели экономического роста, базирующейся на инновационном типе развития, нуждается в разработке теории и методического инструментария обеспечения экономической устойчивости субъектов предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асаул М. А. Управление устойчивостью предпринимательских структур. – СПб.: Издание института проблем экономического возрождения, 2011. – 301 с.
2. Бурлачков В., Турбулентность экономических процессов: теоретические аспекты. Вопросы экономики, № 11, 2010. – с. 26
3. Майзель А.И., Пивоваров И.С., Пивоваров С.Э., Прянков Б.В., Савельев Ю.А., Тарасевич Л.С., Эпштейн М.З. Предпринимательские структуры в рыночной экономике. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 2010. – 432 с

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
(НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

*Кучерявенко С.А., Федотова К.М.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

На современном этапе развития экономики России, основная роль в наращивании экономического потенциала, отводится малому предпринимательству, как важнейшему инструменту реализации инноваций в бизнесе, фактору, позволяющему решать как экономические, так и социальные задачи, в том числе способствовать формированию конкурентной среды, насыщать рынок товарами и услугами, обеспечивать занятость, увеличивать налоговые поступления в бюджеты всех уровней [1].

Государственная поддержка субъектов малого предпринимательства осуществляется как на федеральном так и на региональном уровне. Основные программы государственной поддержки малого предпринимательства реализуемые в России направлены на расширение возможностей кредитования субъектов малого бизнеса с применением субсидирования процентной ставки по кредитам и займам, расширение внешнеэкономической деятельности малых предприятий, информационную поддержку субъектов малого бизнеса.

Устойчивому развитию малого предпринимательства в Белгородской области способствует созданная система поддержки малого и среднего бизнеса, в состав которой входят 14 микрофинансовых организаций и кредитные кооперативы региона. Белгородский областной фонд поддержки малого предпринимательства является ведущей структурной единицей системы, оказывающей колоссальную поддержку малому бизнесу области.

За первое полугодие по проекту «Микрофинансирование малого предпринимательства Белгородской области» предоставлен 161 займ размером до 1 млн рублей в общем объеме 109,4 млн. рублей. Финансирование осуществлялось в большей степени за счет средств Белгородского областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства (70,9 млн руб.).

Одной из программ финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в Белгородской области является программа «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства Белгородской области на 2011-2015 годы». Общий объем ресурсного обеспечения программы за 2011-2015 годы по всем источникам финансирования – 12187,0 млн. рублей, в том числе:

- кредитные ресурсы коммерческих банков– 5543,0 млн. рублей;
- средства федерального бюджета– 2522,1 млн. рублей;
- средства областного бюджета– 916,7 млн. рублей;
- прочие источники финансирования– 3205,2 млн. рублей (табл. 1).

Объем ресурсного обеспечения программы за 2011-2015 гг.(млн. руб.)

Год	Всего	В том числе			
		средства кредитных организаций	средства федерального бюджета	средства областного бюджета	прочие источники финансирования
2011	1641,0	846,0	342,0	195,0	258,0
2012	2215,4	1599,0	327,8	137,5	151,1
2013	2303,1	976,0	603,4	194,7	529,0
2014	3085,4	1136,0	624,5	194,7	1130,2
2015	2942,1	986,0	624,4	194,8	1136,9
Всего	12187,0	5543,0	2522,1	916,7	3205,2

Департаментом экономического развития области разрабатываются долгосрочные целевые программы: «Улучшение инвестиционного климата для привлечения инвестиций в экономику Белгородской области в 2011-2015 годах»; «Развитие сельского туризма в Белгородской области на 2011-2013 годы» и пр. Реализация таких мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства только за 2013 год позволила обеспечить создание субъектами малого бизнеса более 400 новых рабочих мест.

Правительство Белгородской области, взаимодействуя с фондом поддержки малого и среднего предпринимательства, поддерживает развитие малых форм предприятий в научно-технической сфере, что способствует активизации деятельности малых инновационных предприятий, получающих за счет средств фонда финансовую поддержку на реализацию инновационных проектов в форме субсидирования процентных ставок по банковским кредитам, а также финансирования научных разработок по программам для субъектов малого бизнеса и научных учреждений.

В Белгородской области реализуется «Программа предоставления информационно-образовательных услуг субъектам малого и среднего предпринимательства Белгородской области» (объем денежных средств областного бюджета на 2013 г. составил – 557 тыс. руб.). Только за первое полугодие 2013 года из средств областного бюджета (в объеме 159 тыс. рублей), были проведены семинары (Экономические основы предпринимательской деятельности. Правовые и юридические основы предпринимательской деятельности. Психологические основы ведения бизнеса), обучение и получили консультации по вопросам организации и ведения бизнеса 162 человека.

Для обеспечения кредитных обязательств Белгородского областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства предусматривается государственная гарантия области в объеме 230 млн рублей. По результатам конкурса, проведенного Минэкономразвития России в текущем году, область получила право использовать на поддержку малого и среднего предпринимательства федеральные субсидии в объеме 255,7 млн рублей. Около 70% бюджетных средств планируется направить на поддержку

модернизационных процессов в секторе предпринимательства, развитие инноваций и создание объектов инфраструктуры – технопарка в г. Белгороде, регионального центра инжиниринга, центров кластерного развития и инноваций в социальной сфере.

С использованием механизма государственно-частного партнерства в январе-июне 2013 года продолжена работа по реализации инновационного проекта «Создание промышленного парка «Северный», где размещено 9 малых производственных предприятий. В производственном бизнес-инкубаторе энергосберегающих технологий, расположенном на территории промышленного парка «Северный» размещено 2 предприятия, осуществляющих деятельность в сфере энергосбережения. Общая площадь производственных помещений промышленного парка и производственного бизнес-инкубатора энергосберегающих технологий составляет 21,6 тыс. кв. м. В апреле текущего года завершено строительство производственного корпуса общей площадью 4,5 тыс. кв. м. для организации мебельного производства и продолжено строительство двух производственных корпусов общей площадью 2,8 тыс. кв. м. для организации производства ветеринарных препаратов [4].

Проведенное аналитическое исследование, позволяет сделать вывод о положительном эффекте наблюдаемом от реализации программ государственной поддержки субъектов малого бизнеса в Белгородской области, доказательством чему является схема рассредоточения предприятий малого бизнеса (рис.).

Анализ состояния и прогноз экономического развития малого бизнеса в Белгородской области показывает высокий уровень его развития и темпов роста. Положительный характер тенденций современного развития малого предпринимательства подтверждается и при исследовании статистических данных на региональном уровне (табл. 2).

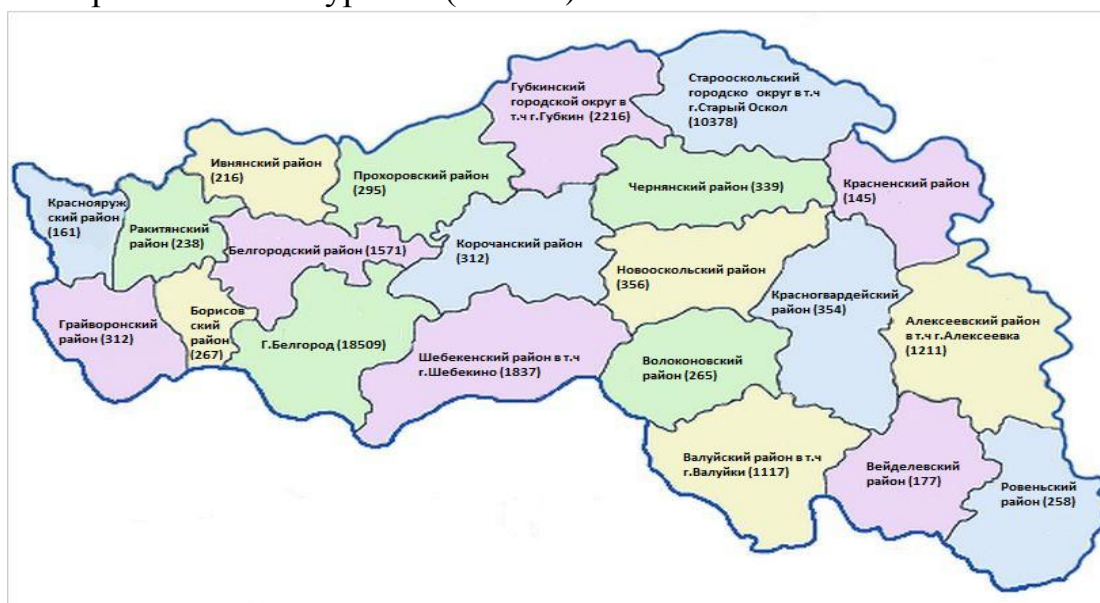


Рис. Количество предприятий малого бизнеса, учтенных в составе регистра хозяйствующих субъектов белгородстата на 1 января 2013 года

**Прогноз экономического развития малого и среднего предпринимательства
Белгородской области на период до 2015 года**

Показатели	Ед. изм.	2011 год отчет	2012 год оценка	Прогноз			2015 год в % к 2011 году
				2013 г	2014 г	2015 г	
Количество малых и средних предприятий (на конец года)	тыс. ед.	18,9	21,3	22,6	24,1	25,8	
в % к предыдущему году	%	109,2	112,7	106,1	106,6	107,1	136,5
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) по малым и средним предприятиям	тыс. ед.	129,0	132,0	137,0	143,0	150,0	
в % к предыдущему году	%	103,6	102,3	103,8	104,4	104,9	116,3
Оборот малых и средних предприятий в действующих ценах	млрд. руб.	259,6	274,0	291,0	310,0	332,0	
в % к предыдущему году	%	127,5	105,5	106,2	106,5	107,1	127,9

Эффективная реализация программ поддержки малого предпринимательства в Белгородской области, по мнению ведущих аналитиков, выгодно выделяется среди других регионов и входит в десятку регионов-лидеров, обладающих наиболее привлекательными условиями для ведения малого и среднего предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 27.12.2009) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» принят ГД ФС РФ 06.07.2007.
2. Кучерявенко С. А. Тенденции развития малого предпринимательства Белгородской области [Текст] / С. А. Кучерявенко, Е. А. Ковалева // Молодой ученый. – 2013. – №8. – С. 205-210.
3. Анализ программ государственной поддержки: информационный ресурс поддержки малого предпринимательства [Электронный ресурс]. – Электрон. Дан. – Режим доступа: <http://smb.economy.gov.ru/analysis/greg/programmes>. – Загл. с экрана.
4. Информация об экономическом развитии Белгородской области в январе-июне 2013 года [Электронный ресурс]. – Электрон. Дан. – Режим доступа: <http://www.belregion.ru/region/economy/>

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЕРРИТОРИИ В КОНТЕКСТЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ¹

Лыщикова Ю.В.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

В процессе капитализации региональной экономики значительную роль играет региональный финансовый потенциал. Он рассматривается как способность регионов обеспечить определенную сумму финансовых ресурсов, формируемых субъектами экономики, необходимых для обеспечения простого

¹ Статья подготовлена и опубликована в рамках дополнительного внутривузовского конкурса грантов «Инициатива» НИУ «БелГУ» 2013 г., № ВКГИ 021-2013.

или расширенного воспроизводства в целях повышения качества жизни, а также создания условий для оптимизации структуры источников финансирования, повышения эффективности их использования.

Финансовый потенциал региона в широком смысле определяется как совокупность максимально возможных финансовых ресурсов, а также условий их вовлечения, создаваемых субъектами экономики и органами власти региона для формирования, распределения и накопления этих ресурсов с целью обеспечения роста и социально-экономического развития в долгосрочной перспективе.

Под финансовым потенциалом региона в узком смысле понимается совокупность финансовых ресурсов, привлекаемых регионом и субъектами экономики, необходимых для обеспечения воспроизводства и повышения качества жизни. Финансовый потенциал региона в узком смысле включает в себя совокупность финансовых активов региональных экономических агентов, таких как бюджетные средства регионального и муниципальных бюджетов, наличные денежные средства, банковские депозиты, страховые и амортизационные фонды, капиталовложения, кредиты и ссуды и т.д.

Следовательно, количественно финансовый потенциал региона можно определить как результат взаимодействия таких составляющих, как потенциал предприятий и организаций, бюджетно-налоговый потенциал, потенциал кредитных учреждений, потенциал страховых компаний, потенциал инвестиционных компаний и фондов, потенциал домашних хозяйств.

Бюджетно-налоговый потенциал региона может быть оценен на основе показателя доходов регионального консолидированного бюджета. Динамика доходов консолидированных бюджетов регионов ЦЧЭР в 2007-2011 гг. представлена на рис. 1.

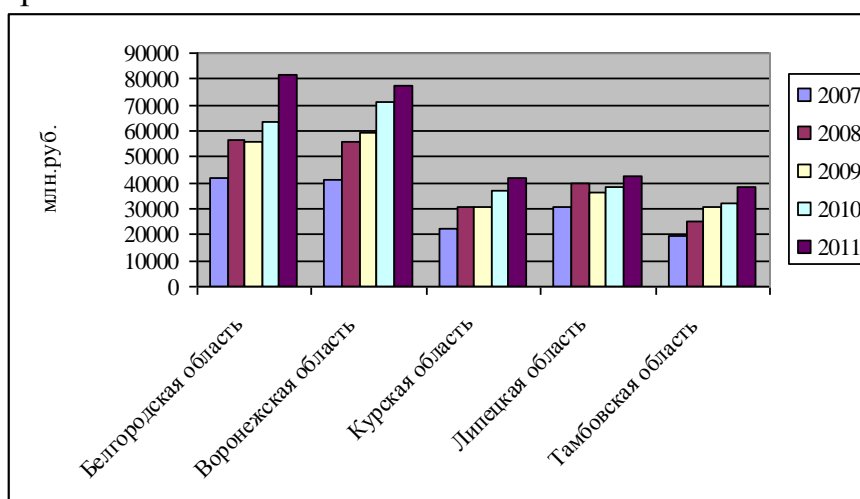


Рис. 1. Динамика доходов консолидированных бюджетов регионов ЦЧЭР в 2007-2011 гг.

Наибольшие доходы консолидированных бюджетов, согласно диаграмме, имели в исследуемом периоде Белгородская и Воронежская области. При этом большая часть изучаемых регионов демонстрирует снижение объема доходов консолидированных бюджетов в 2009 г.

В качестве репрезентативного показателя финансового потенциала предприятий и организаций может быть рассмотрен сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций регионов ЦЧЭР, динамика которого представлена на рис. 2.

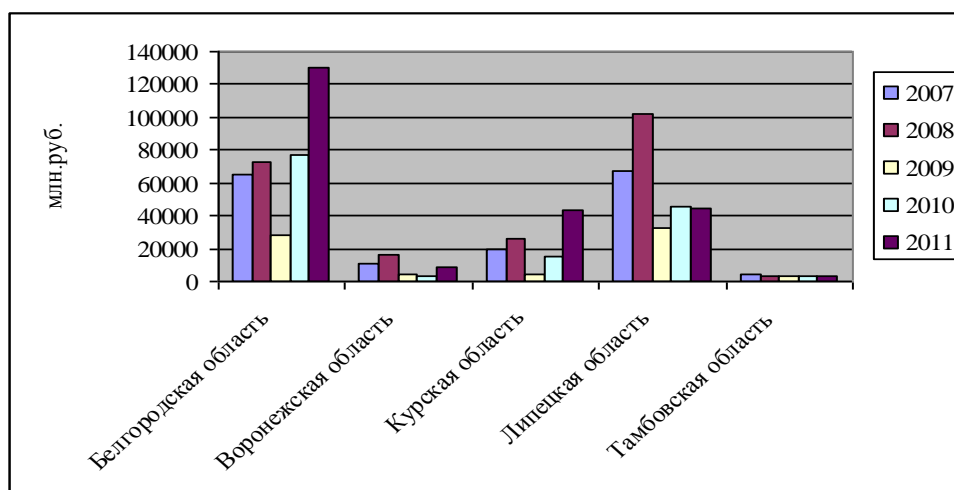


Рис. 2. Динамика сальдированного финансового результата деятельности организаций регионов ЦЧЭР в 2007-2011 гг.

Из представленных данных видно, что доминируют в ЦЧЭР по объему финансового результата деятельности организаций Белгородская и Липецкая область, однако после финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. показатели Липецкой области не достигли докризисного уровня, в отличие от Белгородской, демонстрирующей значительный рост. Наименьшими значениями прибыли организаций характеризуется Тамбовская область.

В качестве составных элементов регионального финансового потенциала также учитываются вклады (депозиты) физических и юридических лиц в рублях и иностранной валюте. На рис. 3 представлены данные, характеризующие объемы вкладов (депозитов) в рублях физических и юридических лиц регионов ЦЧЭР в 2007-2011 гг.

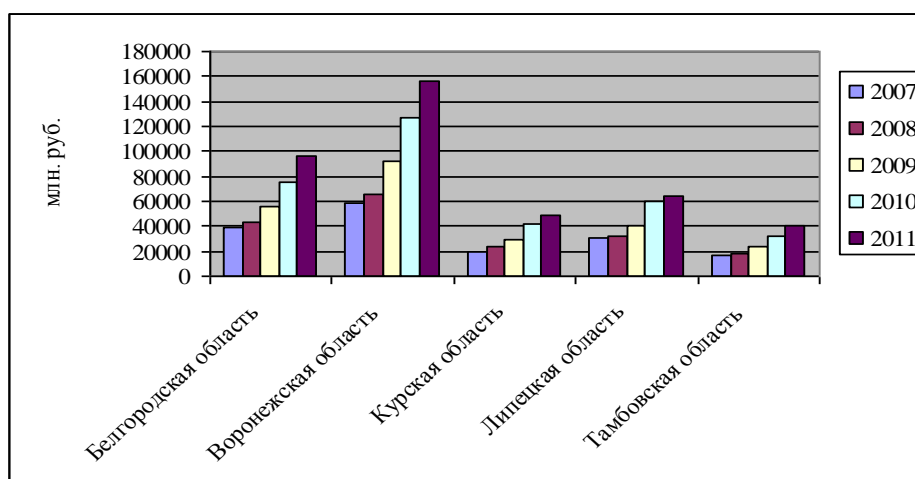


Рис. 3. Объем вкладов (депозитов) в рублях физических и юридических лиц регионов ЦЧЭР в 2007-2011 гг.

Все регионы рассматриваемой группы демонстрируют рост объема вкладов (депозитов) физических и юридических лиц. Лидирует по данному показателю Воронежская область, наименьшими значениями характеризуется Тамбовская область.

Диаграмма на рис. 4 представляет данные об объеме вкладов (депозитов) в иностранной валюте физических и юридических лиц регионов ЦЧЭР в 2007-2011 гг.

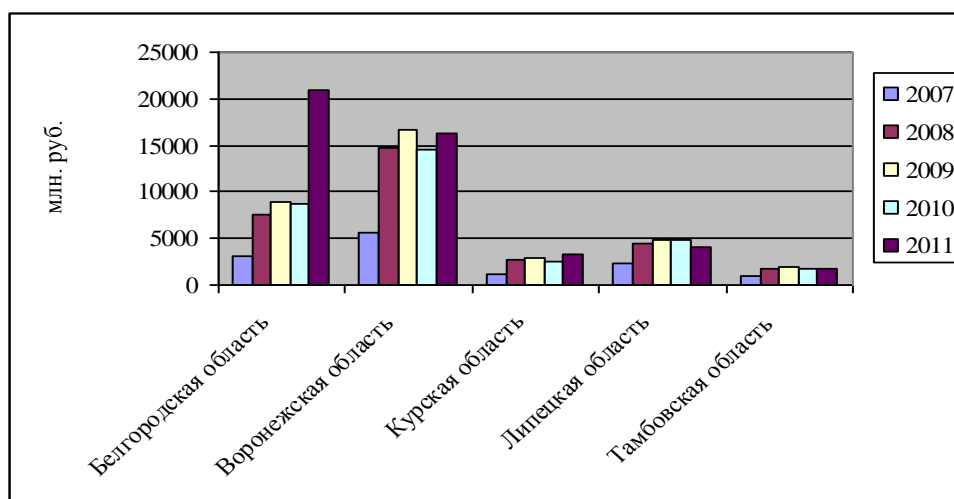


Рис. 4. Объем вкладов (депозитов) в иностранной валюте физических и юридических лиц регионов ЦЧЭР в 2007-2011 гг.

Данные диаграммы свидетельствуют об относительной стабильности показателя вкладов (депозитов) физических и юридических лиц в иностранной валюте регионов ЦЧЭР в 2008-2011 гг. Резкий рост рассматриваемого элемента финансового потенциала демонстрирует в 2011 г. Белгородская область.

Подводя итог, следует отметить, что финансовый потенциал в настоящее время становится одним из важнейших элементов экономического потенциала в контексте повышения капитализации региональной и национальной экономики, поскольку даже при наличии избыточных финансовых ресурсов на уровне государства не удастся обеспечить модернизацию экономики, а в условиях современного глобального финансово-экономического кризиса и острого дефицита финансовых средств не только сохраняется проблема поиска финансовых ресурсов на всех уровнях, но и добавляются новые – спад производства во многих сферах экономики, повышение уровня безработицы, увеличение внешнего долга и др.

В данных условиях основными направлениями наращивания финансового потенциала региона в данных условиях могут стать:

- увеличение собственных источников доходов бюджета, т.ч. за счет облигационных займов;
- стимулирование роста организованных сбережений граждан в банковских учреждениях и активизация кредитных операций банков;
- создание условий для развития региональных банков.

Мероприятия в сфере стимулирования эффективности использования финансового потенциала должны включать в себя вовлечение средств населения в финансово-банковскую систему путем оптимизации инвестиционного поведения, а также увеличение притока средств в пенсионную систему, институты коллективного инвестирования, объем инвестиций на фондовом рынке посредством института брокерства.

Государству при этом следует участвовать в повышении финансово-экономической грамотности населения, обеспечивать координацию усилий финансовых институтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бойчук, П.Г., Гришанова, О.А., Рожков, Ю.В., Чёрная, И.П. Формирование денежного потенциала региона [Текст] / под научной ред. И. П. Чёрной. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2008. – 180 с.
2. Трубникова, В.В., Савенкова, А.В. Организация взаимодействия реального и банковского секторов экономики территорий [Текст] / В.В. Трубникова, А.В. Савенкова // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 20. – С. 34-39.

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РЕГИОНА

Никулина Е.В., Кулик Д.В.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

В настоящее время управление социально-экономической системой региона приобретает особую значимость. Постоянно происходящие преобразования социально-экономических систем, их возрастающая сложность заставляет разрабатывать новые системы управления, которые позволили бы эффективно использовать имеющийся в регионах потенциал для успешного функционирования социально-экономических систем, а следовательно и повышения уровня и качества жизни населения. В связи с этим становится актуальным и необходимым переосмысление теоретических предпосылок формирования управления социально-экономической системой на уровне региона, а также разработка форм, методов и инструментария управления.

Термин «управление» рассматривается с нескольких точек зрения: как элемент, функция организованных систем различной природы: биологических, социальных, технических, обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программы, цели деятельности»², как направление движением чего-нибудь, руководство действиями кого-нибудь³, как воздействие на управляемую систему с целью обеспечения требуемого ее поведения⁴.

Следует отметить, что при изучении категории управление социально-экономической системой региона важное значение имеет сам объект управления – социально-экономическая система. Социально-экономическая система представляет совокупность элементов, осуществляющих активное взаимодействие между собой с целью обеспечения достойного существования индивида в рамках постоянно развивающейся экономической среды.

В качестве элементов социально-экономической системы можно выделить следующие подсистемы:

- социальная подсистема;
- экономическая подсистема;
- экологическая подсистема;
- информационная подсистема.

² Ильичев, Л.Ф. Философский энциклопедический словарь [Текст] / Ильичев Л.Ф., Федосеев П.Н. – М.: Издательство Книга по требованию, 2012. – 840 с.

³ Ожегов, С.Ю. Толковый словарь русского языка [Текст] / Ожегов С.Ю., Н.Ю. Шведова. – М.: ИТИ Технологии, 2008. – 944 с.

⁴ Новиков Новиков, Д.А. Институциональное управление организационными системами [Текст] / Новиков Д.А. – М.: ИПУ РАН, 2009. – 68 с.

Социальная подсистема характеризует обеспеченность населения материальными и духовными благами: уровень жизни населения, условия труда, достигнутый уровень образования, обеспечение жильем, медицинское обеспечение.

Экономическая подсистема включает в себя достигнутый уровень производства и развития экономики, инвестиционную привлекательность, финансово-экономический потенциал.

К информационной подсистеме относятся информационные и коммуникационные технологии, а также научные исследования и инновации.

Экологическая составляющая рассматривает природно-охранную и природно-восстановительную деятельность, а также степень загрязнения окружающей среды.

Отношения и взаимодействие между данными подсистемами обеспечивают целостность системы и позволяют судить о наличии связей между элементами с целью обеспечения достойного уровня и повышения качества жизни населения, а также повышение конкурентоспособности экономики региона [1, 67].

Основная задача управления социально-экономической системой региона заключается в разработке такого механизма, который бы обеспечивал динамичное развитие экономики.

Таким образом, управление социально-экономической системой региона представляет собой такой режим функционирования происходящих в ней процессов, который обеспечивают постоянство, структурированность, непрерывное взаимодействие между элементами системы, а также динамическое развитие системы в целом в условиях постоянно-меняющейся окружающей среды (см. рис.).



Рис. Управление социально-экономической системой региона

Управление социально-экономическими системами в зависимости от регулярности и повторяемости управляемых процессов делится на несколько типов:

- проектное управление – представляет собой управление развитием социально-экономической системы в динамике; динамическое управление социально-экономической системой в целом и на различных уровнях вертикальной иерархии в частности, а также управление финансовыми отношениями и другими стратегическими процессами;
- процессное управление – управление функционированием социально-экономической системы «в статике». Управление внутри отдельных подразделений системы, решение тактических задач, связанных с регулярной, повторяющейся деятельностью подструктуры системы [4, 17].

Для управления в динамике выделяют рефлекторное (ситуационное) и опережающее воздействие.

- рефлекторное (ситуационное) управление подразумевает незамедлительное реагирование на внешнее воздействие;
- опережающее управление подразумевает возможность заранее предвидеть, прогнозировать наступление некоего события, что позволяет предотвратить негативные последствия наступающих событий

Управление социально-экономической системой, понимаемое как воздействие на управляемую систему с целью обеспечения требуемого ее поведения, может затрагивать каждый из предметов управления. В качестве предметов управления социально-экономической системой выделяют: состав, структуру, ограничения и нормы деятельности, предпочтения и информированность участников системы. Следовательно, взяв за основание системы классификаций управлений социально-экономической системой предмет управления – изменяемый в процессе и результате управления компонент социально-экономической системой, получаем, что по этому основанию можно выделить следующие виды управления социально-экономической системой:

- управление составом;
- управление структурой;
- институциональное управление (управление ограничениями и нормами деятельности);
- информационное управление (управление информацией, которой обладают участники социально-экономической системы на момент принятия решений).

Управление составом касается, например, того, какие звенья выделяют при рассмотрении социально-экономической системы.

Задача управления структурой обычно решается параллельно с задачей управления составом и позволяет дать ответ на вопрос, какую роль выполняет та или иная подсистема, какое место занимает в системе.

Институциональное управление является наиболее жестким и заключается в рассмотрении социально-экономической системы как целостную систему, состоящую из совокупности отношений, норм, правил, установлений, а не ограничиваться анализом экономических категорий и процессов в чистом виде.

Информационное управление представляет собой обеспечение социально-экономической системы совокупностью информации, экономико-математических методов и моделей, технических, программных и других технологических средств и специалистов с целью обработки информации и принятия управленческих решений [5, 52].

Таким образом, управление социально-экономической системой представляет собой целый механизм, включающий виды, типы, структуру социально-экономической системы. Поэтому, к изучению данного механизма следует подходить исходя из основных свойств самой системы и существующих внутри нее диспропорций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аралбаева, Г.Г. Оценка состояния региональной социально-экономической системы [Текст] / Аралбаева Г.Г. – М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2009. – 189 с.
2. Ильичев, Л.Ф. Философский энциклопедический словарь [Текст] / Ильичев Л.Ф., Федосеев П.Н. – М.: Издательство Книга по требованию, 2012. – 840 с.
3. Новиков, Д.А. Институциональное управление организационными системами [Текст] / Новиков Д.А. – М.: ИПУ РАН, 2009. – 68 с.
4. Новиков, Д.А. Рефлексивные игры [Текст] / Новиков Д.А., Чхартишвили А.Г. – М.: Синтег, 2008. – 113 с.
5. Новицкий, А.Г. Формирование эффективной системы управления реализацией программ социально-экономического развития региона [Текст] / Новицкий А.Г. // Российский академический журнал. – 2009. – № 4 – С. 52-54.
6. Ожегов, С.Ю. Толковый словарь русского языка [Текст] / Ожегов С.Ю., Н.Ю. Шведова. – М.: ИТИ Технологии, 2008. – 944 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Никулина Е. В., Мусиенко Ю. А.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Экономика России переживает трудный период восстановления послекризисной ситуации, когда формирование модернизируемой экономики должно происходить на основе стабилизации экономического развития ее регионов. Препятствием устойчивому развитию страны является наличие дестабилизирующих факторов, усиливается дезинтеграция и поляризация регионов по уровню социально-экономического развития.

В качестве примера рассмотрим особенности экономического развития Белгородской области на современном этапе.

Белгородская область расположена на юго-западе России и входит в состав Центрального федерального округа. Ее площадь составляет 27,1 тыс. км²., численность населения на 01.01.2013 г. – 1541,0 тыс. чел. [4]. Экономика региона основывается на сочетании выгодного географического положения, наличия богатых минерально-сырьевых ресурсов и высокого научно-технического и технологического потенциала.

В 2012 году сохранялась положительная динамика большинства показателей социально-экономического развития, продолжалась реализация

мероприятий, способствующих формированию и обеспечению стабильности экономики. Согласно статистическим данным за 2012 год, Белгородская область заняла первое место среди регионов Центрального федерального округа по объему введенного в эксплуатацию жилья в расчете на 1000 человек населения (301,9 кв. м.) [4].

Валовый региональный продукт (ВРП) – обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий развитие экономики области. За 2010-2012 гг. его абсолютное значение выросло в 1,4 раза, по итогам 2012 года он был равен 565,0 млрд. руб. ВРП на душу населения в Белгородской области за исследуемый период вырос на 41,5 %, и в 2012 году стал равен 366,6 тыс. руб./чел. Абсолютный размер ВРП показывает вклад области в экономику страны, поскольку суммарный ВРП всех регионов составляет около 90% ВВП России. Положительный прирост данного показателя свидетельствует о преодолении экономического спада в регионе (табл. 1).

Среднедушевые денежные доходы населения Белгородской области и среднемесячная номинальная начисленная заработная плата за 2010-2012 годы выросли в 1,3 раза, что говорит о благоприятном социальном положении региона. При этом уровень среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в нашем регионе составляет 75% от общероссийского значения. Среднедушевые денежные доходы населения Белгородского региона всего на 162,3 руб. меньше общероссийского значения этого показателя (табл. 1).

Прожиточный минимум показывает стоимостную оценку минимально необходимого набора продуктов питания, расходов на непродовольственные товары и услуги, а также налоги и другие обязательные платежи, исходя из доли затрат на эти цели у низкодоходных групп населения [1, с. 198]. За исследуемый период величина прожиточного минимума в нашей области выросла в 1,1 раза. Уровень прожиточного минимума в Белгородской области составляет 78% от уровня прожиточного минимума в России.

Уровень безработицы является важным показателем экономического положения страны, в т. ч. и региона. Безработица обусловлена превышением количества людей, желающих найти работу, над количеством имеющихся рабочих мест. Следовательно, снижение данного показателя в Белгородской области в 2012 году по сравнению с 2010 годом на 35,7% свидетельствует о стабильности экономики. Однако, уровень безработицы в целом по стране выше, чем в нашем регионе на 0,6% по итогам 2012 года.

Немало важное значение на уровень экономического развития оказывает такой показатель, как объем инвестиций в основной капитал. За 2010-2012 гг. он вырос на 41,4%, достигнув в 2012 году 136,2 млрд. руб. Это, в свою очередь, составляет 1,1% от объема инвестиций в основной капитал во всей России. Данная тенденция говорит о том, что в области проводится активная инвестиционная политика, направленная на создание наиболее комфортных условий для инвесторов, решение первоочередных задач развития экономики и обновления производственной сферы, ее диверсификации, позволяющей развивать имеющийся ресурсный, производственный, научно-технический и кадровый потенциалы [2, с. 95-97].

Индекс потребительских цен является одним из важных показателей, характеризующих уровень инфляции. За последние три года данный показатель в Белгородской области снизился на 2,6%, что отвечает общероссийской тенденции и свидетельствует об улучшении экономического положения региона (табл.). Индекс потребительских цен в России в 2012 году был ниже его регионального значения на 1,1%.

Индекс промышленного производства в Белгородской области в 2012 году был выше, чем по всей России (105,2% против 102,6% по России) и Центральному федеральному округу (105,2% против 104,4% по округу).

Таблица

Основные показатели экономического развития Белгородской области за 2010-2012 годы [4]

Показатели	2010 год	2011 год	2012 год	Абсолютные изменения, (+,-)	Темп прироста, %
				2012 г. к 2010 г.	2012 г. к 2010 г.
1	2	3	4	5	6
Валовой региональный продукт, млрд. руб.	397,0	436,0	565,0	168,0	42,3
Валовой региональный продукт, тыс. руб./чел.	259,1	283,9	366,6	107,5	41,5
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	16643,9	18843,5	21412,7	4768,8	28,6
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника, руб.	15885,7	18294,9	20002,1	4116,4	25,9
Величина прожиточного минимума в расчете на душу населения, руб.	4777,0	4959,0	5125,0	348,0	7,3
Уровень зарегистрированных безработных, %	1,4	1,3	0,9	- 0,5	- 35,7
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млрд. руб.	96,3	132,3	136,2	39,9	41,4
Индекс потребительских цен на товары и услуги, %	109,0	105,5	106,2	- 2,8	- 2,6
Доходы консолидированного бюджета Белгородской обл., млрд. руб.	63,5	81,4	78,1	14,6	23,0
Расходы консолидированного бюджета Белгородской обл., млрд. руб.	65,1	83,8	82,7	17,6	27,0

Сельское хозяйство является важнейшим видом экономической деятельности области. Доля региона в объеме производства сельскохозяйственной продукции в Центральном федеральном округе в 2012 году составила 17,8%, а в объеме сельскохозяйственной продукции в России – 4,5%. Самая высокая положительная динамика за последние годы наблюдается в сельском хозяйстве. По душевому объему производства основных продуктов животноводства область удерживает лидирующие позиции в округе и передовые в России.

Располагая 1% населения России, регион производит 1% валового регионального продукта в Российской Федерации, 1,5% промышленного производства, 4,5% продукции сельского хозяйства. На его долю приходится 1,1% инвестиций в основной капитал, 1,9% общего объема ввода жилых домов, около 1% объема экспорта и 1,6% импорта страны (по итогам 2012 года).

Анализ приведенных выше показателей позволяет положительно охарактеризовать такой регион как Белгородская область. Позитивные процессы в экономическом развитии региона подтверждает рост большинства макроэкономических и макросоциальных показателей [3, с. 18-25].

Развитие региона проводится в рамках «Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года». В качестве главных целей региональной стратегии можно выделить:

1. благополучие граждан, под которым понимается не только имущественное благосостояние, но и политическая и социально-экономическая стабильность, гарантированность обеспечения прав человека и гражданина;
2. территориальная справедливость как обеспечение равенства граждан вне зависимости от места проживания;
3. сохранение целостности государства, единства его конституционно-правового, экономического и социального пространства при сохранении и приумножении экономического, социального, природно-ресурсного, инфраструктурного и культурно-исторического потенциалов регионов.

Все выше перечисленное, а именно: инновационное развитие, реализация приоритетных национальных проектов и областных программ, привлечение инвестиций, реализация программы развития жилищного строительства, улучшение системы образования и здравоохранения подчинены улучшению качества жизни населения области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грязнова А. Г., Чечелева Т. В. Экономическая теория: Учебник. – М.: Экзамен, 2009. – 592 с.
2. Теория статистики: Учебник / Под ред. Г. Л. Громько. – М.: Инфра-М, 2010. – 475 с.
3. Мельничук М. В. Межрегиональная дифференциация федеральных округов России // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 3. – С. 18-25
4. <http://www.gks.ru> – Федеральная служба государственной статистики

СОЗДАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА⁵

Никитина М.Ю.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года предусмотрено создание транспортно-логистических и производственных узлов в рамках формирования опорной национальной транспортной сети, обладающей необходимым потенциалом пропускной способности и обеспечивающей целостную взаимосвязь центров экономического роста, с постепенной ее интеграцией в развивающиеся мировые транспортные системы. В то же время существуют определенные противоречия в насущной необходимости формирования такой системы и отсутствии комплексного и вместе с тем детального механизма распределения и специализации подобных узлов на территории России. Еще в большей степени эта проблема проявляется в приграничных регионах, к которым относится и Белгородская область.

В течение многих лет транспортная инфраструктура развивалась без должной координации между отдельными видами транспорта и развитием производительных сил, что вело к прямым потерям от реализации несвоевременных, слабо увязанных между собой и неэффективных проектов. Результатом несбалансированного и бессистемного развития отрасли стали многочисленные проблемные точки и «узкие места» в опорной транспортной сети государства. Особенно остро данная проблема проявляется в приграничных территориях.

Проблема построения транспортных сетей является одной из глобальных проблем, которая затрагивает все мировое сообщество. Сбалансированное пространственное развитие предполагает не только создание разветвленной транспортной сети, но и инфраструктурного комплекса обслуживания транспортного товарного потока. Для приграничных регионов стратегическая транспортная задача концепции «Россия-2020» заключается в создании логистических центров (сухих портов) способных обеспечить высокую степень проводимости товарных экспортно-импортных и транзитных потоков.

Проблема «перегруженности» границ существует уже долгое время. Ее разрешение возможно только при условии достаточного обоснования того, какие именно инфраструктурные комплексы по своей специализации и масштабам необходимы на определенном участке границы. К сожалению, все предшествующие попытки создания универсальных таможенно-логистических центров (ТЛЦ) привели к крайне негативным последствиям.

Поэтому, с целью обоснования направления модернизации уже существующих ТЛЦ, а так же строительства и оборудования новых,

⁵ Работа выполнена в рамках дополнительного внутривузовского конкурса на соискание грантов для реализации краткосрочных проектов по направлениям развития науки, технологий и техники «Инициатива» в НИУ «БелГУ» (ВКГИ 018-2012 финансирование из внебюджетных средств)

необходимо системное исследование специфики транспортного товарного потока проходящего через участок государственной границы вдоль территории Белгородской области. Еще более важной задачей становится прогноз изменения этого потока в условиях действия нового таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. На предварительном этапе исследования уже получены подтверждения того, что новый таможенный союз достаточно сильно повлиял и еще сильнее будет влиять в будущем на транспортный товарный поток, проходящий через этот участок границы.

В основе теоретико-методологического анализа проблемы создания транспортной системы России лежит представление о том, что ее обязательными составляющими должны стать инфраструктурные комплексы, облегчающие прохождение товарного потока через государственные границы. Предварительные исследования показали, что в настоящее время и, особенно, в среднесрочной и долгосрочной перспективе, эффективными могут быть только специализированные таможенно-логистические центры, которые, в настоящее время зачастую становятся неотъемлемыми звеньями производственной цепи.

Методологический подход, изложенный в Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года предполагает создание эффективной логистической системы, интегрированной в российскую и международную транспортную систему. В отношении инфраструктуры транспортной системы данная методология предполагает научные изыскания в следующих направлениях:

- формирования и развития эффективной сбалансированной терминально-складской сети на всей территории России путем создания грузоперерабатывающих терминалов, предоставляющих широкий спектр складских, таможенных и сопровождающих услуг;
- повышения качества транспортно-логистических услуг путем интеграции отдельных составляющих процесса перевозки в единую логистическую цепочку и предоставление клиентам комплексных услуг по перевозке грузов «от двери до двери» по принципу «одного окна»;
- привлечения инвестиций в развитие терминально-складского комплекса;
- оптимизация использования терминально-складских мощностей;
- развития транспортно-логистической и таможенно-брокерской деятельности (формирование условий для осуществления эффективного взаимодействия видов транспорта через логистические центры, организация комплексного обслуживания на железнодорожном транспорте, развитие таможенно-брокерского обслуживания).

Проведенные современные экономические исследования, а также опыт европейских стран дают возможность утверждать, что формирование транспортной системы России невозможно без соответствующей модернизации ее инфраструктуры. Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года приграничные территории должны стать «сухопутными портами», способными обеспечить высокую степень проводимости товарных экспортно-импортных и транзитных потоков.

Начавший свою работу в 2010 году новый таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана призван стать первой вехой той инновационной траектории, которая провозглашена в указанных документах. Тем не менее конкретный механизм предстоящих преобразований все еще не разработан.

Из вышесказанного следует, что самым естественным образом новой «точкой роста» экономики Белгородской области в условиях работы нового Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана становится возможность реализации очень крупного, до сих пор не достижимого по масштабам международной значимости, транзитного проекта.

Мнение о том, что все нововведения относительно Таможенного союза не касаются Белгородской области, следует признать глубоко ошибочным. Уже сейчас места растаможивания и затомаживания грузов, склады временного хранения и таможенные склады начинают перемещаться с российско-белорусской границы, поскольку их нахождение в прежних регионах не предусмотрено условиями нового Таможенного союза. Иными словами предприниматели, успешно построившие свой логистический бизнес на российской границе вынуждены искать другие территории для освоения, и выбор в качестве таковых белорусско-польских рубежей далеко не лучший вариант.

В настоящее время можно наблюдать, как взгляды потенциальных инвесторов приграничного бизнеса направляются в сторону территорий, расположенных вдоль российско-украинских границ. Но и это не главное, основная причина, почему необходимо рассчитывать на значительное повышение востребованности белгородского участка российской границы, заключается в растущем объеме и интенсивности грузопотока гигантского моста между Евросоюзом, Китаем и другими странами АСЕАН. Согласно транспортной стратегии России, транзит грузов через ее территорию должен увеличиться минимум в три раза.

Очевидно, что даже при условии всемирной государственной поддержки белорусско-польская граница не в состоянии будет обслуживать даже половину разрастающегося транспортного потока. Уже с этой точки зрения общие рубежи России и Украины абсолютно естественным образом и на обязательных условиях становятся новым проводником товарооборота между Европой и Китаем.

В отношении перспектив вступления Украины в Таможенный союз, а в этом случае процедуры таможенной очистки и операции по складированию автоматически перейдут на ее территорию.

Таким образом, стратегически важным направлением развития экономики Белгородской области становится повышение инвестиционной привлекательности региона в условиях действия нового Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана с целью создания полноценного логистического комплекса абсолютно нового уровня качества и масштаба.

Существование украинско-российской границы накладывает отпечаток на отношения как двух регионов, так и государств. Решение проблемы лежит в упрощении процедуры пересечения границы, либо в ее упразднении. Согласно проведенному социологическому исследованию, к межгосударственному

сближению России и Украины положительно относится 91% опрошенных жителей Белгородской и Харьковской областей. 30,6% опрошенных отметили, что это будет способствовать развитию экономики, 25,8% – что это отвечает общей тенденции мирового развития, 21,4% – что это соответствует нашим традициям. Проведенные исследования подтверждают необходимость активизации экономического сотрудничества Украины и России, а такую интеграционную модель сейчас представляет Таможенный союз.

Уровень научной аргументации перспектив вступления Украины в Таможенный союз находится на очень высоком уровне, однако на уровне государства практически никаких шагов в направлении евразийской интеграции не происходит. Общественные организации могут взять на себя роль проводника этих идей в общество и повлиять на государственную политику.

Вступление Украины в Таможенный союз, несомненно, сыграет роль не только в экономическом развитии страны, но и станет большим шагом к развитию приграничного сотрудничества России и Украины.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]/ Минэкономразвития России. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/>

2. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. Проект, Москва, 2013 [Электронный ресурс]/ Минтранс РФ. Режим доступа: <http://www.mintrans.ru>

3. Прогноз социально – экономического развития РФ на 2012 год и плановый период 2013-2014гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru>

4. Солозобов Ю. Таможенный союз даёт России возможность создать в Евразии новый центр силы [Электронный ресурс] //ИА REGNUM. URL: <http://regnum.ru>

РОЛЬ ПРОГНОЗНОЙ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ⁶

Сивцова Н.Ф.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Промышленный потенциал области в значительной мере определяется наличием сырьевой базы для производства продукции и в частности для развития металлургического производства.

Являясь одним из самых значительных секторов региона, металлургическое производство на протяжении ряда лет, вплоть до мирового финансового кризиса, играет заметную роль в экономике области. Его доля в

⁶ Работа выполнена в рамках дополнительного внутривузовского конкурса на соискание грантов для реализации краткосрочных проектов по направлениям развития науки, технологий и техники «Инициатива» в НИУ «БелГУ».

промышленном производстве в 2012 г. составляет 22% при доле в основных фондах промышленности – 21,5 %, в численности – 16,1%, в областном экспорте – 59,8%. Сальдированный финансовый результат организаций металлургического производства и производства готовых металлических изделий за 2012г. составляет 20,5% от общего по промышленности.

Металлургический комплекс Белгородской области отличается высокой степенью концентрации производства. Так наиболее весомый вклад в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий Белгородской области вносят такие организации как ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат», ОАО «Лебединский ГОК», ОАО «Оскольский завод металлургического машиностроения», ЗАО «Старооскольский механический завод», ЗАО «Энергомаш (Белгород)», ОАО «Завод котельного оборудования».

Результаты обследования данного сектора за последние несколько лет свидетельствуют о значительном ухудшении общего экономического состояния в конце 2008 года, некоторой его стабилизации в начале 2009 года, и незначительном росте индекса промышленного производства в последнее время (рис.).

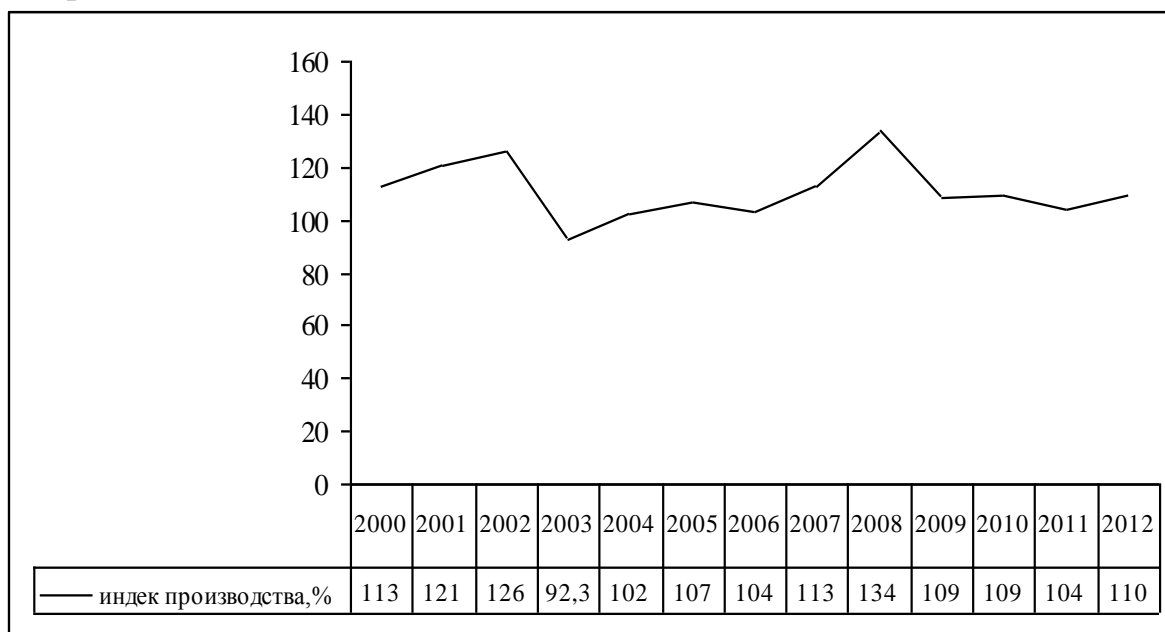


Рис. Индекс промышленного производства предприятий металлургического производства и производства металлических изделий по Белгородской области^{**}

^{**} Составлен по материалам [4]

Значительное снижение индекса производства готовых металлических изделий в 2009 году по сравнению с 2008 годом конечно обусловлено мировым экономическим кризисом, в результате которого произошло сокращение производства многих видов продукции или полная их остановка.

В посткризисный период в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий (в пределах номенклатуры продукции, принятой к статистическому наблюдению) сложился недостаточный, с точки зрения эффективности производства, уровень загрузки производственных мощностей. По

многим видам продукции уровень загрузки производственных мощностей был ниже 50%, а по некоторым – не достиг и четверти имеющегося производственного потенциала. Улучшение уровня загрузки производственных мощностей находится в прямой зависимости от роста величины спроса на продукцию, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Наибольшее число организаций (92% от общего числа организаций металлургического производства и производства готовых металлических изделий) осуществляет производство готовых металлических изделий. В тоже время доминирующую долю отгруженной продукции в объеме отгрузки данного вида деятельности занимает «металлургическое производство» (77,7%). При этом в общем объеме поставляемой продукции основной удельный вес занимает прокат черных металлов.

Отметим, что на внутренний рынок прокат черных металлов до 2009 г. поступал в незначительных объемах, а наибольший удельный вес его экспортировался в страны дальнего зарубежья и государства СНГ. Из стран СНГ в Украину, из стран дальнего зарубежья основным потребителем проката черных металлов в 2009 году была Турция (25,4% областного экспорта). Однако в последнее время спрос на данный товар сократился, о чем свидетельствует динамика индекса объемов его производства (табл. 1).

Таблица 1

Динамика производства основных видов металлургической продукции в Белгородской области, в % к предыдущему году**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сталь	104,3	103,5	109,7	103,4	105,8	101,2	100,0
Прокат черных металлов готовый	107,5	102	109,3	107,8	106,9	94,4	99,9
Окатыши металлизированные	108	99,3	99,4	116,8	93,3	102,2	110,1

** Составлена по материалам [1]

Как видно из таблицы 1 динамика производство основных видов продукции металлургического комплекса Белгородской области характеризуется то спадами, то незначительным ростом. В основном это объясняется динамикой внешнеэкономического спроса, поскольку данный сектор экономики является внешнеориентированным.

Так экспорт на металлы и изделия из них в 2011 г. составил 2434,2 млн. долларов США (63,4% от общего объема экспорта), а в 2012 г. соответственно – 2172,9 (59,8%). Удельный вес импорта по данной группе товаров хоть и вырос в 2012 г. до 25% по сравнению с 2011 г. (23,9%), однако в денежном выражении произошло сокращение с 1589,7 млн. долларов США до 1310,3 млн. долларов США. Более подробно динамика основных товарных групп данного сектора в структуре экспорта импорта представлена в таблице 2.

В стратегии экономического роста Белгородской области важное место принадлежит повышению эффективности внешнеэкономической политики, которая должна быть направлена на укрепление позиций региона в мировой торговле и обеспечивает выход на новые рынки. Повышение эффективности и конкурентоспособности предприятий металлургического производства определяется реализацией инвестиционных программ предприятий. Основным источником их финансирования являются собственные средства предприятий. Но из-за разразившегося финансово – экономического кризиса объем

инвестиций в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий в 2009 году резко снизился и составил 32,4% к уровню аналогичного показателя 2008 года.

Таблица 2

**Экспорт и импорт основных видов металлургической продукции
в Белгородской области****

	2008	2009	2010	2011	2012
Экспорт основных видов продукции					
Черные металлы, тыс. тонн	4632,9	3985,8	4208,2	4277,5	4222,1
<i>в % к соответствующему периоду предыдущего года</i>	-	86,0	105,6	101,6	98,7
Руда и концентраты железорудные, тыс. тонн	8032,4	5677,6	6740,4	10192,3	11062,9
<i>в % к соответствующему периоду предыдущего года</i>		70,7	118,7	151,2	108,5
Импорт основных видов продукции					
Черные металлы, тыс. тонн	1263,7	592,2	879,5	1116,3	1099,2
<i>в % к соответствующему периоду предыдущего года</i>	-	46,9	148,5	126,9	98,5
Изделия из черных металлов, тыс. тонн	214,2	140,9	302,8	451,4	272,2
<i>в % к соответствующему периоду предыдущего года</i>	-	65,8	214,9	149,1	60,3

** Составлена по материалам [3].

Отметим, что в последние два года происходит оздоровление сектора, динамично наращиваются объемы выпуска продукции, значительно улучшаются показатели финансово-экономической деятельности, и подтверждением этому является динамика индекса промышленного производства (см. рис.1). Однако основными факторами, сдерживающими рост металлургического производства и производства готовых металлических изделий, по мнению многих руководителей металлургических предприятий, являются: «недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем и внешнем рынках» и «недостаток финансовых средств». а также «неопределённость экономической ситуации».

Поскольку основным источником получения прибыли для металлургических предприятий является прибыль, полученная, главным образом, от реализации произведенной продукции, то исследования и оценка коммерческих рисков для них в современных условиях рынка является весьма актуальным и необходимым элементом их деятельности.

На сегодняшний день металлургическим предприятиям наиболее характерны следующие ситуация проявления коммерческого риска: не достижение плановых объемов продаж как за счет их меньшего физического объема (в натуральном выражении), так и за счет более низкой цены, а также снижение нормы прибыли из-за роста цен на сырье.

В связи с этим для повышения эффективности риск-менеджмента металлургических предприятий актуальной является проблема разработки новых методов и моделей анализа и оценки коммерческих рисков, которые позволят адаптировать общие принципы риск-менеджмента к отраслевой специфике, повышая оперативность и достоверность принимаемых управленческих решений в условиях неопределенности.

Для решения данной задачи предлагаем использовать ресурсной подход оценки коммерческого риска, в котором сочетаются процессы планирования и прогнозирования коммерческой деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Металлургия: тенденции и прогнозы [Текст] / Аналитический бюллетень // Выпуск №9. – М. – 2013.
2. БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ В ЦИФРАХ в 2009 году [Текст] / Краткий статистический справочник. – Белгород. – 2010.
3. БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ В ЦИФРАХ в 2012 году [Текст] / Краткий статистический справочник. – Белгород. – 2010.
4. Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Ресурс доступа: <http://www.gks.ru>

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ «ЧЕРНЯНСКОЕ РАЙПО»

Снегур М. В.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

В современном мире формирование полной информации о хозяйственных процессах невозможно без информации об основных средствах. Состояние производственного потенциала является важнейшим фактором эффективности основной деятельности предприятий, следовательно, его финансовой устойчивости. Любое предприятие независимо от формы образования и вида деятельности должно постоянно рассматривать движение своих основных производственных фондов, их состав и состояние, эффективность использования. Данная информация позволяет предприятию выявить пути и резервы повышения эффективности использования основных фондов, а кроме того вовремя обнаружить и скорректировать негативные отклонения, которые в дальнейшем могут повлечь серьезные последствия для успешной деятельности предприятия. В связи с этим проблема повышения эффективности использования основных фондов является важной для любой организации. Неэффективное их использование приводит к сокращению объемов производства или реализации, что в свою очередь уменьшает доходы предприятия, а, соответственно, отражается и на прибыли.

Таким образом, целью исследования является оценка состояние и эффективность использования основных средств, определение путей повышения эффективности их использования на предприятии Чернянское Райпо.

Проанализировать наличие, состояние и изменение важнейшего элемента производственного потенциала предприятия – его основных средств возможно с помощью бухгалтерской финансовой отчетности. В качестве источников бухгалтерской информации для анализа основных средств использованы формы № 1, 2, 5 годовой бухгалтерской отчетности предприятия. Обобщенная картина процесса движения и обновления основных средств в разрезе стандартных классификационных групп получена по данным формы № 5 («Приложение к бухгалтерскому балансу», раздел «Амортизируемое имущество»). Оценка изменений производится по первоначальной стоимости основных средств [1, с. 213].

Анализ бухгалтерского баланса предприятия показал, что основные фонды занимают более 50% имущества Чернянское Райпо, поэтому одной из центральных в настоящее время для предприятия занимает проблема их

рационального использования. От решения этой проблемы в конечном итоге зависят перспективы развития деятельности предприятия.

Оценка оптимальности размещения основных средств по отраслям деятельности Райпо, структурным подразделениям, а также выявление доли отдельных видов основных средств осуществляется с помощью анализа структуры основных фондов. Структура основных средств Чернянского Райпо за 2010-2012 гг. представлена в таблице 1. Основные средства представлены по первоначальной стоимости.

Из таблицы видно, что за анализируемый период произошли незначительные изменения в структуре основных средств предприятия. Наибольший удельный вес в составе основных средств занимают здания: более 70%. Это связано не только с их высокой стоимостью, но и с особенностями системы потребительской кооперации. Основной отраслью деятельности Райпо является торговля, а в торговле традиционно очень высока доля производственных основных фондов. Около 20 % основных средств занимают машины и оборудование, 10% приходится на транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, земельные участки и объекты природопользования и др.

В 2010 г. были проведены реконструкции сахарного и маслобойного завода. Для торговли скоропортящимися товарами приобретено холодильного оборудования – 5 единиц, торгового – 2 комплекта, технологического оборудования – 3 единицы. Приобретена автомашина-фургон для перевозки хлебобулочных изделий.

Таблица 1

Анализ структуры основных средств Чернянского райпо за 2010-2012 гг.

Виды основных фондов	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Δ абсол.		Δ относит.	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	2012/2011	2012/2010	2012/2011	2012/2010
Здания	22979	70,32	18230	65,38	26341	72,46	-4749	3362	-4,94	7,09
Сооружения	585	1,79	585	2,10	585	1,61	0	0	0,31	-0,49
Машины и оборудование	6886	21,07	6886	24,69	7178	19,75	0	292	3,62	-4,95
Транспортные средства	988	3,02	988	3,54	1234	3,39	0	246	0,52	-0,15
Производственный и хозяйственный инвентарь	439	1,34	439	1,57	454	1,25	0	15	0,23	-0,33
Другие	538	1,65	538	1,93	538	1,48	0	0	0,28	-0,45
Земельные участки и объекты природопользования	265	0,81	223	0,80	223	0,61	-42	-42	-0,01	-0,19
Итого	32680	100	27885	100	36350	100	-4795	3670	0,00	0,00

Оценка состояния основных средств предприятия производится с помощью расчета коэффициентов обновления, выбытия, прироста, износа и годности. Состояние основных средств предприятия Чернянское Райпо за 2010-2012 гг. представлена в табл. 2.

Исходя из значений таблицы, можно сделать вывод, что наибольший удельный вес новых основных средств в общем объеме наблюдался в 2010 г.

(0,07) Это связано с приобретением холодильного, торгового и технического оборудования. В 2012 г. значение коэффициента сократилось на 0,07 и составило 0,03, что свидетельствует о незначительных введениях. Срок обновления основных средств в 2010 г. имеет самое низкое значение и составляет 15,27, т.е. полное обновление произойдет по истечении 15,27 лет, при условии неизменности стоимости поступающего имущества. В 2012 г. срок обновления увеличивается почти в 2 раза на 12,02 лет и составляет 27,29 лет.

Таблица 2

Состояние основных средств предприятия Чернянское Райпо в 2010 – 2012 гг.

Наименование показателя	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Δ абсол.		Δ относит.	
				2012/ 2011	2012/ 2010	2012/ 2011	2012/ 2010
Коэффициент обновления	0,07	0,01	0,003	-0,06	-0,07	-85,71	4,29
Срок обновления	15,27	18,51	27,29	3,24	12,02	21,22	178,72
Коэффициент выбытия	0,08	0,11	0,15	0,03	0,07	37,50	187,50
Коэффициент прироста	0,7	0,15	0,07	-0,55	-0,63	-78,57	10,00
Коэффициент износа	0,27	0,28	0,3	0,01	0,03	3,70	111,11
Техническая годность	0,98	0,89	0,85	-0,09	-0,13	-9,18	86,73

Коэффициент прироста показывает долю прироста основных средств в стоимости их на начало года. С 2010 по 2012 гг. наблюдается значительное снижение поступления новых средств с 0,7 в 2010 г. до 0,07 в 2012 г. Это обусловлено введением нового оборудования в 2009 г.

Коэффициенты годности и износа за рассматриваемый период входят в пределы нормы: значение коэффициента износа не должно превышать 0,5 и наоборот значение коэффициента годности не должно быть меньше 0,5.

Таким образом, наиболее успешным был 2010 г., в котором наблюдалось поступление основных средств: технологического, торгового и холодильного оборудования. Наблюдался наименьший срок обновления основных средств а также износа и их технической годности.

Для расчета эффективности использования основных средств проведем анализ таких показателей как фондоемкость, фондовооруженность, фондоотдача, фондорентабельность, значения которых представлены в табл. 3.

Таблица 3

Показатели эффективности использования основных средств предприятия Чернянское Райпо в 2010 – 2012 гг.

Наименование показателя	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Δ абсол.		Δ относит.	
				2012/ 2011	2012/ 2010	2012/ 2011	2012/ 2010
фондоотдача, руб.	6,8	8,5	6,7	1,7	-0,1	125	98,53
фондоемкость, руб.	0,15	0,12	0,15	-0,03	11,87	80	8013,33
фондовооруженность, руб./чел.	106,9	69,8	66,3	-37,1	-40,6	65,29	62,02
фондорентабельность,%	0,01	4,7	0,007	4,69	-0,003	47000	70,00

Проанализировав значения таблицы необходимо отметить, что в 2010 и 2012 гг. фондоотдача было почти одинакова. В 2011 г. она увеличилась по сравнению с 2010 на 1,7. Это значит, что 1 руб. вложенный в основные средства стал оборачивать больше товарной массы, однако в 2012 г. ситуация вернулась на прежний уровень.

Соответственно с повышением фондоотдачи в 2011 г. фондоемкость снизилась на 0,03 руб. и составила 0,12 руб. Расчет показывает, что для выпуска продукции на 1 руб. в 2010 г. необходимо было 15 копеек основных средств, в 2011 г. – 12 копеек и в 2011 г. – опять 15 копеек. На практике это означает, что рубль вложений в основные фонды «оборачивает» небольшую товарную массу.

Наибольшее значение фондовооруженности наблюдалось в 2010 г. 106 руб./чел. Сокращение к 2012 г. на 40,6 свидетельствует о недостаточном уровне технического обеспечения. Значения показателя фондорентабельности с 2010 по 2012 г. показывают, что в 2011 г. размер прибыли, приходящийся на единицу стоимости основных производственных средств предприятия увеличился на 4,69% и составил 4,7%. Это свидетельствует об эффективности использования основных средств предприятия. Однако в 2012 г. значение снижается на 0,003 % и составляет 0,007%. Практически это говорит о неэффективности использования основных средств.

Наилучшая фондоотдача и фондорентабельность были в 2011 г., что свидетельствует об эффективном использовании основных средств предприятия. Наилучшее значение фондовооруженности наблюдалось в 2010 г. и сократилось в 2011 и 2012 гг. данная тенденция характеризует Чернянское Райпо как предприятия с недостаточным уровнем технического обеспечения.

Таким образом, основные средства занимают более 70% имущества Чернянского Райпо, поэтому от решения проблем их рационального использования в конечном итоге зависят перспективы развития деятельности. Основными проблемами Райпо являются низкая оборачиваемость и прибыльность основных средств.

Для повышения экономической эффективности использования основных средств используют различные подходы и мероприятия. С нашей точки зрения, повышению экономической эффективности использования основных средств будут способствовать: внедрение достижений современного научно-технического прогресса, сокращение простоев оборудования, развитие комбинирования производства, создание экономических стимулов повышения эффективности использования основных фондов, ликвидация излишнего оборудования, своевременный ввод в эксплуатацию новых основных фондов, замена устаревшего оборудования на новое и т.д. Высокая степень загрузки оборудования, ускоренная их амортизация и замена на более современные высокопроизводительные и экономичные является непременным условием выживаемости и процветания предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батракова, Л.Т. Экономический анализ деятельности предприятий [Текст]: учеб. пособие / Л. Т. Батракова – М.: 2003. – 352 с.
2. Ковалев, В.В. Анализ баланса или как понимать баланс [Текст]: учеб.-практ. пособие / В. В. Ковалев – М.: Проспект, 2008. – 448 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб.-практ. пособие / Г. В. Савицкая – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ⁷

Титова И.Н.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Одной из ключевых проблем функционирования и развития экономики региона является недостаток инвестиций в реальный сектор. При этом отсутствие в регионах организационно – экономических механизмов мобилизации собственных и привлеченных внешних источников инвестиционных средств выдвигает на первый план задачу повышения инвестиционного потенциала субъектов предпринимательской деятельности на мезоуровне и создания благоприятного инвестиционного климата региона.

Между тем сложившаяся в настоящее время система инвестирования как в целом в стране, так и в регионах, не устраивает экономику, поскольку не способствует выходу ее на устойчивый путь развития. Экономическая аналитика и статистика свидетельствуют о значительном снижении темпов роста инвестиций в российскую экономику.

Вопросы, связанные с анализом инвестиций, особенно в аспекте регионального характера, постоянно находятся в центре внимания ученых-экономистов. Так, в отечественной экономической науке накоплен значительный опыт в области оценки эффективности и окупаемости конкретных вариантов и комбинаций инвестиций, разработаны новые методики анализа инвестиций в регионах, которые находят практическое применение при разработке программ социально-экономического развития регионов и т.д. Вместе с тем поиск путей повышения инвестиционной активности в регионах вызывает необходимость анализа существующих систем оценочных показателей, позволяющих дать своевременно оценку инвестиционному состоянию региона на конкретном этапе его развития, с целью учета полученных результатов в формировании адекватной инвестиционной политики всеми заинтересованными субъектами-участниками инвестиционного процесса. Однако методы получения инвестиционных оценок региональных экономических систем, отражающих в совокупности инвестиционное состояние региона, относятся к числу наиболее сложных как по процедуре выбора самого метода оценки, так и сравнительной многокритериальной оценке определенного ряда факторов и тенденций, учитываемых при расчетах, что подтверждается множеством проводимых в настоящее время исследований в данном направлении.

По результатам отечественных исследований можно сказать, что существующие зарубежные методики оказались в большинстве случаев неприемлемыми для применения их в оценке Российских регионов в силу различия особенностей последних. При этом изучение особенностей и способов проведения подобных оценок различными отечественными авторами позволило определить, что и отечественные методы также содержат ряд недостатков.

⁷ Работа выполнена в рамках дополнительного внутривузовского конкурса на соискание грантов для реализации краткосрочных проектов по направлениям развития науки, технологий и техники «Инициатива» в НИУ «БелГУ».

Анализ ряда существующих отечественных подходов показал, что большинство авторов оценивает регионы с позиции исследования и оценки его инвестиционного климата, инвестиционного потенциала, инвестиционной привлекательности, инвестиционной активности и инвестиционных рисков. Среди недостатков методик отмечаются:

- разночтение при толковании понятий «инвестиционный климат», «инвестиционный потенциал», «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционная активность» региона;

- различный набор учитываемых в расчетах показателей;

- недостаточная обоснованность принципов отбора десятков показателей для оценки совокупных показателей инвестиционного климата, инвестиционного потенциала, инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности региона;

- часто авторами предпочтение отдается балльным, преимущественно экспертным оценкам каждого из учитываемых факторов.

Многие авторы в своих работах используют как экспертные, так и статистические оценки. Однако в большинстве случаев их отличает сложность и многогранность проводимых расчетов.

Как показывают результаты проведенного исследования, для анализа инвестиционных процессов, необходимо использовать комплексную оценку инвестиционного состояния региона. В качестве обобщающего показателя оценки региона может быть предложен показатель эффективности инвестиционной деятельности региона – $\mathcal{E}_{u/d}$, отражающий степень развития инвестиционных процессов с учетом сформированных в регионе инвестиционного потенциала и инвестиционной активности, а также сложившегося в регионе инвестиционного риска. В связи с этим в механизм расчета совокупного показателя $\mathcal{E}_{u/d}$, предлагается включить следующие расчетные элементы – уровень инвестиционного потенциала региона (Y_{ip}), уровень инвестиционной активности региона (Y_{ia}) и коэффициент инвестиционного риска региона (K_r).

Формулой расчета величины $\mathcal{E}_{u/d}$ является:

$$\mathcal{E}_{u/d} = Y_{ip} * Y_{ia} * 1 / K_r,$$

где $\mathcal{E}_{u/d}$ – эффективность инвестиционной деятельности региона; Y_{ip} – уровень инвестиционного потенциала; Y_{ia} – уровень инвестиционной активности; K_r – уровень инвестиционного риска [1].

Из формулы $\mathcal{E}_{u/d} = Y_{ip} * Y_{ia} * 1 / K_r$, следует, что чем больше значение $\mathcal{E}_{u/d}$, тем эффективнее реализуются инвестиционные процессы в регионе и интенсивнее используется его инвестиционный потенциал при определенном уровне сформированной в регионе инвестиционной активности и сложившегося уровня инвестиционных рисков.

При формировании данного метода расчета важным моментом является выбор измерительного аппарата, позволяющего оценить отобранные параметры. Ввиду многофакторного характера оцениваемых категорий (инвестиционный потенциал, инвестиционная активность, инвестиционные риски), их измерение может осуществляться в форме интегрального показателя,

обобщающего совокупное воздействие частных составляющих их факторов и факториальных свойств.

Интегральные уровни показателей регионов являются относительными показателями, а следовательно, не должны зависеть от размеров территории и численности населения региона. Поэтому все частные признаки инвестиционной деятельности включаются в расчет интегральных (сводных) значений с единицами измерения, выраженными относительными величинами – душевыми, темповыми, долевыми. При этом подчеркивается, что в предлагаемой методике для оценки инвестиционного потенциала, инвестиционной активности используются исключительно факторы положительной направленности, в то время как для оценки инвестиционного риска (который используется как корректировочный коэффициент) в расчете применяются факторы отрицательного характера. Поэтому величина инвестиционного риска определяется как интегральный показатель, учитывающий разнообразие условий и факторов, влияющих на формирование неблагоприятной инвестиционной среды.

Интегральный показатель инвестиционного потенциала, инвестиционной активности и инвестиционного риска определяется путем свода числовых значений отдельных их составляющих частных показателей с последующим делением на количество принятых в расчет значений. Числовое значение каждого из рассматриваемых интегральных показателей по Российской Федерации принимается за 1.00 или за 100 %, а значения интегральных показателей для регионов РФ определяется по отношению к среднероссийскому уровню.

В результате полученных оценок, характеризующих эффективность инвестиционной деятельности регионов, предлагается определить рейтинговый уровень каждого региона в системе регионального распределения согласно следующей шкале (см. табл.).

Учитывая важность временного фактора в принятии инвестиционных решений, предложенный метод оценки эффективности инвестиционной деятельности региона позволяет в наиболее кратчайшие сроки дать оценку тому или иному региону, исключая в расчетах процессы социологических исследований, являющихся, как правило, длительными по процедуре исполнения и затягивающими в целом представление результатов оценки во времени. Также данный метод: не сопровождается сложными расчетами, в связи с чем прост в практическом применении; использует доступные информационные данные; позволяет сформировать комплексную оценку эффективности реализуемых в регионе инвестиционных процессов и определить место оцениваемого региона в системе всей совокупности региональных образований. Немаловажно, что данный метод не включает в расчет экспертные показатели, не поддающиеся четкому адекватному определению, а учитывает конечные результаты происходящих в регионе процессов. А при определении промежуточных показателей для получения комплексной оценки позволяет сосредоточить внимание на показателях, значения которых хуже среднероссийских, что указывает на необходимость принятия мер, часто срочного характера, а также учесть результаты расчета при формировании инвестиционной политики с целью улучшения данных

показателей и создания наиболее благоприятных условий в развитии территориальных образований.

Таблица

Рейтинговая оценка регионов по уровню эффективности инвестиционной деятельности

Границы уровня	Уровень эффективности инвестиционной деятельности региона
0 – 0,49	депрессивный
0,50 – 0,74	низкий
0,75 – 0,89	средний
0,90 – 1,00	высокий
1,00 и выше	очень высокий

Таким образом, предложенная методика позволяет заинтересованным субъектам-участникам инвестиционного процесса, во-первых, эффективно управлять процессом инвестирования; во-вторых, оценивать уровень развития инвестиционных процессов в регионе на фоне иных региональных образований и, в-третьих, своевременно принимать решения о необходимости корректировки инвестиционной политики на основе мониторинга оценки эффективности инвестиционной деятельности региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мошкович Л.И., Росновская О.В. Методические подходы к оценке инвестиционных процессов на региональном уровне // Вестник ТГПУ №9. – 2007
2. Сольская И.Ю., Кононенко А.В., Снеткова А.В. Развитие методических подходов к оценке инвестиционного процесса // Вестник ИрГТУ №4, 2009.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru>
4. Чуб Б.А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне/ под ред. В.В. Бандурина. М.: Буквица, 2001.

СЕКЦИЯ 2. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ: МЕХАНИЗМ СОХРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

ПРЕОДОЛЕНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И РЕАЛИЗАЦИЯ

*Амосов О.Ю., Диденко Н.В.
ХНЭУ, г. Харьков, Украина*

Постановка проблемы. В современных условиях посткризисного развития экономики, предприятия, для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности должны вносить изменения в свою хозяйственную деятельность. Более того, потребность в изменениях стала возникать столь часто, что их влияние на жизненный цикл предприятия уже не рассматривается как исключительное явление. В практике и научных исследованиях все больше внимания уделяется анализу методов и организационным возможностям управления изменениями. В настоящее время многие предприятия осуществляют преобразования в формах и методах управления, направленных на стимулирование развития новых экономических отношений.

Необходимость преобразований вызвана существующей социально-экономической ситуацией, которая предъявляет высокие требования к ускорению адаптации современных предприятий к изменяющимся условиям жизнедеятельности и к повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции по сравнению с иностранными производителями. Главная задача современных предприятий – преобразование в эффективные субъекты рыночной экономики, способные к самосохранению и саморазвитию. Для выполнения данной задачи предприятиям необходимо изменить подходы к проведению организационных изменений, сделав их управляемыми. Для этого на изменения необходимо реагировать быстро и четко. Обладать знанием сущности ситуации и предсказать, как она будет меняться – ценное качество любого руководителя и менеджера. Существуют факторы, замедляющие осуществление изменений на предприятии. Одним из важнейших является сопротивление изменениям со стороны работников предприятий. Предприятия без людей нет, поэтому, чтобы осуществить изменения, надо заручиться поддержкой сотрудников предприятия. Это требует больших усилий: понимание, почему возникает сопротивление, как на него реагировать, знание методов преодоления сопротивления.

Анализ исследований и публикаций. В литературе встречается несколько различных подходов к управлению изменениями и преодоления сопротивления изменениям со стороны работников предприятий. В частности можно назвать труды таких авторов, как К. Левин [7], Р. Бекхард [5], С. Герман [3], К. Тюрлих [8], и многих других.

Цель статьи. Обоснование необходимости исследования научно-теоретических подходов по преодолению сопротивления изменениям и разработка мероприятий.

Основной материал исследования. Работники осуществляют сопротивление изменениям, потому что они кажутся угрозой привычному

поведенческому стереотипу, статуса или материального вознаграждения. Если работник чувствует, что от изменения ему будет хуже, любое сопротивление с его стороны абсолютно оправдано, ведь работники прежде всего руководствуются собственными интересами и потребностями.

Сопротивление переменам может иметь разную силу и интенсивность. Оно проявляется как в форме пассивного, более или менее скрытого неприятия изменений выражается в виде абсентеизма, снижения производительности или желания перейти на другую работу, так и в форме активного, открытого выступления против перестройки (например, в виде забастовки, явного уклонения от внедрения нововведений). Причина сопротивления может крыться в личных и структурных барьерах.

К личным барьерам относятся, например: страх перед неизвестным, когда предпочтение отдается привычному положению; потребность в гарантиях, особенно когда под угрозой оказывается собственное рабочее место; отрицание необходимости изменений и опасения явных потерь (например, сохранение той же заработной платы при увеличении затрат труда); угроза сложившимся на старом рабочем месте социальным отношениям; невовлеченность в преобразовании лиц, непосредственно касающиеся изменения; недостаток ресурсов и времени через оперативную работу, тормозит изменения, которые не могут быть реализованы «между делом» [4].

В качестве барьеров на уровне предприятия выступают: инертность сложных организационных структур, трудности переориентации мышления через сложившиеся социальные нормы; взаимозависимость подсистем, ведет к тому, что одна тормозит реализацию всего проекта; сопротивление передачи привилегий определенным группам и возможных изменений в сложившемся «балансе власти»; прошлый негативный опыт, связанный с проектами изменений; сопротивление трансформационным процессам, навязанными консультантами извне [4].

Этот перечень показывает, что уже на стадии концептуальных разработок в плановом порядке может быть учтена реакция персонала на изменения. Вместе с тем подходы к реорганизации с расчетом на участие коллектива, несмотря на преимущество, чреватые очень большими потерями времени до того, как введенные меры дадут результат. Поэтому в случае необходимости быстрых и радикальных изменений должны предусматриваться и жесткие меры. В литературе встречается несколько различных подходов к управлению изменениями и преодоления сопротивления изменениям со стороны работников предприятий. Авторы описывают шесть шагов, ведущих к эффективным изменениям, которые концентрируются на реорганизации ролей работников, конкретизации ответственности и корректировке отношений для решения конкретных организационных проблем в небольших подразделениях, цели и задачи которых могут быть четко определены. Сущность указанных шагов заключается в следующем: мобилизовать приверженность изменений через совместный анализ проблем; разработать общее видение организационных процессов и способов управления с тем, чтобы достичь целей, таких, как конкурентоспособность; стимулировать принятие нового

видения, компетентности для его реализации и целостности для его распространения; повысить активность всех отделов без давления сверху – не форсировать эту задачу, а позволить каждому отделу найти свой путь к новой организации; институционализировать (закрепить, узаконить) активность через формальную политику, систему и структуру; контролировать и корректировать стратегии в ответ на проблемы процесса обновления.

Работники не хотят изменений до тех пор, пока они не будут убеждены в неприемлемости текущего варианта развития событий. Понимание этого постулата должно обеспечиваться как на интеллектуальном, так и на эмоциональном уровне.

При достижении интеллектуального влияния большое значение имеет предоставление информации, позволяющей видеть проблемы состояния. Большинство людей имеют тенденцию оценивать собственную результативность достаточно высоко, пока не столкнутся со сравнительными цифрами извне, отражающих, например, время, необходимое для введения на рынок нового продукта, процент удовлетворенности покупателей, уровень общих продаж в расчете на одного работника, – только тогда возникает понимание сопоставимости данных и формулировка отрицательного заключения об эффективности деятельности предприятия.

При осуществлении изменений руководитель надеется, что предприятие будет развиваться, а сотрудники будут работать еще эффективнее. Преодолевая сопротивление, необходимо задавать новые ориентиры, которые человек может принять мотивирующие к новым действиям. Необходимо иметь в виду, что работа над изменениями на предприятии – это работа с мотивацией сотрудников.

Мотивацию человека обуславливают три составляющие – инстинктивная природа потребностей, условно-рефлекторная организация высшей нервной деятельности человека и стремление человека к смыслу. Последнее отличает человека от животных и создает огромный потенциал изменений. Можно, опираясь на инстинкт самосохранения, запугать и добиться подчинения; можно повысить заработную плату и вызвать положительную реакцию. Но если люди неправильно интерпретируют смысл изменений, ожидаемого результата получить невозможно.

В основе мотивов поведения участников изменений лежат прагматические интересы материального характера и, в частности, стремление к максимизации прибыли, рассматривается в качестве основной цели деятельности. Выдвигаясь на передний план, материализм сводит к нулю значение и влияние нематериальных факторов на мотивацию деятельности таких, как потребность в самореализации, самоутверждении, любовь к своему "делу", стремление к общественному признанию и другие, которые могут быть и должны быть мощным мотиватором любой какой-либо деятельности.

Руководителю нужно четко понимать и суметь донести до персонала информацию о том состоянии, который должен наступить после изменений и положительные перспективы их внедрения. Чтобы руководителю не создавать проблему, которая может стать непреодолимым препятствием на пути перемен, необходимо постоянно мотивировать персонал на достижение поставленных целей, используя при этом как материальные, так и нематериальные стимулы.

Реакция руководителя на сопротивление может быть разной. Для того чтобы понять, как реагировать на сопротивление сотрудников, полезно выявить формы сопротивления на следующих уровнях: организационный уровень, уровень группы и уровень индивида.

Понимание того, на каком уровне возникает сопротивление и чем он характеризуется, позволяет руководителю направить усилия в нужном направлении. Каждому из этих уровней присущи особенности сопротивления и приемы воздействия с целью уменьшения его действия.

Организационные изменения невозможны без обучения, поэтому перед началом перемен нужно проводить учебный семинар. При этом особую роль играет понимание преобразований, которое приходит через обучение: в процессе лекционных и обязательных практических занятий происходит расстановка приоритетов, появляется новый взгляд на старые проблемы и именно это является залогом успеха внедрения изменений как философии постоянного развития и самосовершенствования предприятия.

Привлечение максимального числа работников предприятия в процесс проведения изменений повышает чувство ответственности каждого за осуществление необходимых мер и превращает их в активных сторонников. Однако при привлечении сотрудника, особенно квалифицированного, в процесс изменений важно учитывать, как он может действовать при этом. Некоторые специалисты считают, что сотрудникам следует предоставить самостоятельно выбирать пути и методы действия, необходимые для проведения преобразований, тем самым стимулируя творческий подход и креативность. Однако у этого подхода есть существенные недостатки – не имея четкого плана действий и не обладая достаточными знаниями и опытом, сотрудник может потратить очень много времени и сил на поиски собственных методов, не добавляет оптимизма участникам преобразований, а иногда и вовсе заставляет их отказаться от намеченных планов. Поэтому необходимо сотрудникам предприятий сразу же предоставлять опорный методологический материал, что позволяет избежать неоправданной потери времени на поиски собственных методов и путей решения проблемы, и в то же время не ограничивает креативность персонала, поскольку методологический материал представляет собой не готовые решения (потому каждое предприятие требует индивидуального подхода, в связи с чем универсальных решений не существует), а только инструкции и разработанные шаблоны и формы, которые необходимо наполнить содержанием, следуя разработанным инструкциям. При этом по завершению очередного этапа проекта, связанного с организационными изменениями, специалистам необходимо проводить обучение, тренинги и аттестацию персонала, направленные на закрепление приобретенных навыков.

Таким образом, организационные изменения невозможны без изменения сознания работников. Развить навыки сотрудников, изменить их сознание, адаптировать к изменяющейся среде, можно с помощью специального обучения. Разработка учебных программ по развитию системного мышления, бизнес-видение, гибкости, умение самостоятельно принимать решения, лидерства, навыков работы в команде, коммуникаций, управления стрессовыми

ситуациями и т.д. очень важна в период реформирования предприятия. Так называемое универсальное обучение необходимо для «перевоспитания» сотрудников, подготовки их к изменениям, преодоления сопротивления.

Еще одной мерой по преодолению сопротивления изменениям выступает организационная культура. Одной из основных задач, стоящих перед руководителями и менеджерами современной предприятия в условиях изменений, является интеграция всего персонала вокруг ее основных целей и задач. На практике, организационная культура проявляется в: системе ценностей, присущих предприятию; общих принципах ведения дела; традициях предприятия и особенности его жизнедеятельности; специфических нормах межличностных отношений и кадровой политики; официальном кредо предприятия и неформальных убеждениях его сотрудников. Все эти социокультурные факторы, действие многих из которых извне не очень заметна, существенные для эффективности деятельности предприятия.

Одним из способов преодоления сопротивления является постоянное информирование персонала предприятий о произведенных изменениях для того, чтобы сотрудники знали, что происходит, и понимали, каким образом это влияет на их работу. Освещение процесса изменений может осуществляться посредством размещения информации в корпоративной газете или на корпоративном сайте, путем рассылки информационных писем или в результате проведения публичных семинаров с подведением итогов каждого. Также руководство должно напрямую общаться с сотрудниками и сообщать им информацию о том, что надо делать, почему и каким образом следует проводить изменения. Предоставление информации должно быть своевременным – отсутствие информации порождает сомнения, вызывает состояние неопределенности, способствует распространению слухов и домыслов, что негативно отражается на доверии сотрудников к руководству предприятия. Другой ошибкой является одноразовое предоставление слишком большого объема информации.

Для повышения качества проведения информационной политики необходимо: использовать ясные доказательства и аргументацию при разъяснении и поддержке предлагаемых проектов; информировать сотрудников о преимуществах и выгодах, получаемых в результате изменений, и о том, каким образом должен быть преодолен разрыв между реальностью и желаемым состоянием; привлекать к выполнению проекта всех сотрудников, имеющих отношение к этой деятельности, а также неформальных лидеров, ведущих специалистов, имеющиеся профсоюзные и другие группы в процесс преобразований. Если в результате в этот процесс будут вовлечены также инициаторы изменений, акционеры, неформальные лидеры, то благодаря этому появятся возможности для благоприятного, результативного и эффективного внедрения изменений в практическую деятельность предприятия.

Следует создавать комфортную обстановку и атмосферу включенности в процесс изменений, развивать у сотрудников уверенность в своих силах и приверженность к переменам, дать им возможность понять собственные интересы и реализовать их в работе так, чтобы это способствовало осуществлению общих целей предприятия.

С людьми, которые осуществляют сопротивление изменениям, необходимо организовывать встречи и давать подробные ответы на их возражения. При этом следует временно отложить выполнение проекта, если сопротивление слишком большое и руководство пока не может рассчитывать на поддержку большинства.

Выводы. Анализ различных подходов к преодолению сопротивления изменениям позволил выделить следующие мероприятия: обеспечение мотивированности изменений, в рамках этого необходимо создавать у работников чувство неудовлетворенности текущим состоянием, формировать систему вознаграждений в поддержку изменений и применить формальные и неформальные стимулы, развитие персонала, предполагает оценку работников с целью выявления, каких знаний и навыков недостаточно для выполнения новых обязанностей и обучения персонала с целью оказания новых знаний, необходимость получения которых обусловлена изменениями формирование организационной культуры, которая определяет миссию, основные цели деятельности предприятия, стратегии достижения этих целей и задач, формирует основные меры, которые бы закрепили и развивали желаемые ценности и образцы поведения и т.д., проведение эффективной коммуникационной политики, а именно: формировать четкое представление относительно будущего состояния предприятия и доведения его до работников, формировать единое представление о целях и методах их достижения, систему обратной связи и разъяснять положительные результаты изменений для каждого.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуияр Ф. Ж. Преобразование организации / Ф. Ж. Гуияр, Д. Н. Келли; пер. с англ. – М.: Дело, 2000.– 376 с.
2. Коттер Дж. П. Впереди перемен / Дж П. Коттер; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 256 с.
3. Стюарт Дж. Тренинг организационных изменений / Дж. Стюарт. – СПб: Питер, 2002.– 256 с.
4. Хентце Й. Как преодолеть противодействие запланированным организационным изменениям / Й. Хентце, А. Каммель Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 3. – С. 70–78.
5. Beckhard R. Organization Development: Strategies and Models. Reading, MA: Addison – Wesley, Reading, MA. – 1969. – p. 9.
6. Kolb, D. A. (with J. Osland and I. Rubin). (1995b). The organizational behavior reader 6e. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
7. Lewin, K. (1951) Field Theory in Social Science, Harper & Row , New York.
8. Thurley, K. (1979) Supervision: A reappraisal, Heinemann, Oxford.
9. Бир М. Почему программы изменений не приносят изменений? / М. Бир [Электронное издание] // Режим доступа: <http://biz-garmony.com.ua/>.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РФ

*Глотова А.С., Медведева Ю.В.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Качество и уровень жизни занимает центральное место в социально-экономической жизни общества. В Российской Федерации главной задачей является обеспечение достойного качества и уровня жизни населения. В современных условиях рыночной экономики проблема повышения качества и уровня жизни становится очень важной. Именно с социальной функцией политики государства общество связывает всевозрастающие ожидания относительно повышения качества и уровня жизни. От решения данной проблемы во многом зависит направленность и темпы дальнейших условий в стране. В связи с этим необходимо представлять сущность данных понятий, их роль в жизни государства. В последние годы эта тема стала особенно важна, так как вследствие мирового экономического кризиса показатели качества и уровня жизни населения значительно снизились. Кризис заставил по новому взглянуть на показатели качества и уровня жизни. Решение этих проблем требует определенной политики, выработанной государством, центральным моментом которой был бы человек, его благосостояние, физическое и социальное здоровье. Таким образом, все условия которые могут повлечь изменение качества уровня жизни вызывают большой интерес у самых разнообразных слоев населения.

Качество жизни является наиболее важной социальной категорией, которая характеризует структуру потребностей человека и способы их удовлетворения.

Человек страдает от низкого качества и испытывает удовлетворение от высокого качества жизни, независимо от сферы в работе, в бизнесе и в личной жизни. Поэтому, качество жизни необходимо человеку постоянно. Человек сам стремится к улучшению качества жизни – получает образование, трудится на работе, стремится к продвижению по карьерной лестнице, прилагает все усилия на то, чтобы добиться признания в обществе.

Большая роль в повышении качества жизни населения отводится государству. Работает проект «Молодая семья», что дает возможность молодоженам приобрести квартиру, взяв ипотечный кредит. Также осуществляются подъемные выплаты молодым специалистам: врачам, учителям. Не остаются без внимания многодетные семьи, семьи военнослужащих. Общими усилиями государства и стремлением к лучшему самого человека качество жизни с каждым годом заметно возрастает.

К главным показателям качества жизни населения относят следующее:

доходы населения (заработная плата, пенсии, величина прожиточного минимума);

- качество питания;
- качество одежды;
- комфорт жилища;
- качество здравоохранения;
- качество социальных услуг (отдых и сфера услуг);

- качество образования (число институтов и средне – специальных учебных заведений, численность студентов);
- качество культуры (издание статей, книг, журналов);
- качество сферы обслуживания;
- качество окружающей среды;
- показатели продолжительности жизни, рождаемости, смертности (демографические тенденции);
- безопасность (зарегистрированные преступления).

Любая социальная система предусматривает важнейший параметр уровня жизни – жизнеобеспеченность. Показатели уровня жизни являются качественной стороной жизни степень удовлетворения материальных, культурных потребностей людей. На основе этого дается оценка благосостояния общества и его социальных групп.

Основными показателями уровня жизни граждан Российской Федерации являются:

- объем производства товаров первой необходимости;
- объем ВВП на душу населения;
- уровень безработицы;
- уровень инфляции;
- прожиточный минимум и минимальный размер заработной платы;
- величина реальных доходов на душу населения;
- государственные расходы на образование, культуру, здравоохранение и социальное обеспечение;
- граждане с доходами ниже прожиточного минимума;
- продолжительность жизни населения;
- средний размер пенсии к прожиточному минимуму;
- отклонение состояния окружающей среды от нормативов.
- рождаемость и смертность населения.

Фактическое благосостояние населения; факторы определяющие условия жизнедеятельности населения страны в соответствии с экономическим ростом; удовлетворение потребностей в материальных благах и услугах – основные задачи статистики уровня жизни населения.

Об уровне жизни населения можно судить, оценив его материальное положение, социально-экономические аспекты развития общества за исследуемый период. Важным составляющим звеном материального положения считается структура денежных доходов населения и их использования.

Одним из основных показателей уровня жизни являются денежные доходы населения. Они включают в себя заработную плату наемных работников, пенсии, пособия, стипендии, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам.

Среднедушевые денежные доходы вычисляются делением общей суммы денежных доходов на численность населения. По данным федеральной службы государственной статистики среднедушевые доходы населения ежегодно возрастали и в 2010 году составили 6489 рублей, что на 24,9% больше, чем в 2009 году. Реальные располагаемые денежные доходы в период с 2010 года по 2011 год возросли на 1,3%, с 2012 года по 2013 год – увеличились до 15000 рублей.

Следовательно, по данным федеральной службы государственной статистики денежные доходы населения в 2013 году сложились в сумме 27761,2 млрд. рублей и увеличились по сравнению с 2012 годом на 20%.

В 2013 году в Российской Федерации рост потребительских цен привел к падению покупательной способности доходов и увеличению численности населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума. Такое изменение сопровождается резким усилением социально-экономическим неравенством населения по оплате труда, располагаемому имуществу, жилищной обеспеченности, денежным сбережениям.

Уровень жизни, является многогранным явлением, зависит от множества разнообразных причин, начиная от территории, где проживает население и заканчивая общей социально-экономической и экологической ситуацией, а также состоянием политических дел в стране. Кроме того, на уровень жизни может влиять демографическая ситуация: жилищно-бытовые и производственные условия, объем и качество потребительских товаров.

Уровень жизни Российской Федерации является центральным показателем при выборе направлений и приоритетов экономической и социальной политики государства.

Повышение уровня жизни населения – главная цель любого развивающегося общества. Государство создает благоприятные условия для долгой, безопасной, здоровой и благополучной жизни людей, обеспечивая экономический рост и социальную стабильность в обществе.

Обоснование сущности социального развития и качества жизни с современных позиций является важным звеном в осмыслении всей совокупности процесса социально-экономических изменений в обществе и может служить эффективным механизмом в решении практических задач в его поступательном прогрессивном развитии.

Таким образом, на качество жизни населения влияет государственноерегулирование экономических процессов. На сегодняшнем этапе государством принимаются различные меры по повышению уровня и качества жизни населения, что уже дает определенные результаты в виде повышения благосостояния населения и снижения уровня бедности. Уровень и качество жизни населения является одной из важнейших характеристик социально-экономической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.gks.ru> -«Федеральная служба государственной статистики» [Электронныйресурс] / Среднедушевые денежные доходы населения по России.
2. Журнал «Белгородская правда» №27 2012 год [Текст] "Уровень и качество жизни России: тенденции и перспективы".
3. Горелов. Н. А. Доходы и качество жизни населения [Текст]: учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2011.

ОЦЕНКА ВЫБОРА ФОРМЫ ОХРАНЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ОСНОВНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПОНЯТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ПРОЦЕССЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Маматова В.В.

БГТУ им. В.Г. Шухова, Белгород, Россия

Анализ современного состояния системы охраны и защиты прав интеллектуальной собственности обнаруживает наличие серьезного кризиса в регулировании данных отношений. Стремительное изменение общественных, экономических, технологических, политических, психологических и иных параметров среды, в которой происходило становление и развитие объектов прав интеллектуальной собственности, привело к образованию комплексных пробелов в их охране и, как следствие, сыграло роль побудительного мотива для ликвидации этих пробелов со стороны государственных регуляторов. Причиной названных проблем в немалой степени стало усиление трансграничного характера правоотношений в сфере интеллектуальной собственности, сопровождающееся неуклонным увеличением экономического оборота между государствами и появлением цифровых сетей, что, в свою очередь, усложнило применение традиционного принципа территориальной охраны прав.

Современное понимание интеллектуальной собственности базируется на двух принципиально важных категориях. В первую очередь, речь идет о категории «собственность», сближающей объекты и права интеллектуальной собственности с «имуществом» и вещными правами. Вторая категория – «критерий творчества», «интеллектуального участия» в создании объекта интеллектуальной собственности. Доминирование той или иной категории в подходах к характеристике интеллектуальной собственности определяло позицию государств в сфере признания и регулирования отношений по ее охране. Например, англо-американский подход, тяготеющий к «имущественной» составляющей, уделяет большее внимание исключительным правам, участию объекта интеллектуальной собственности в имущественном обороте, в то время как в системе континентального права при регулировании данных отношений в большей мере учитывается нематериальная, творческая составляющая и, как следствие, личные права правообладателя.



Рис. 1. Современные категории понятия интеллектуальной собственности

Можно сказать, на всех этапах своего развития регулирование прав интеллектуальной собственности следовало за общественными, политическими, техническими, экономическими и идеологическими реалиями своего времени. Регулирование каждого периода отталкивалось от понимания категории «интеллектуальная собственность», ценности созданного произведения для общества, определения баланса интересов государства и правообладателя. В связи с этим в условиях информационного общества необходимо комплексно провести переоценку влияния территориальной юрисдикции на охрану интеллектуальной собственности, пересмотреть баланс интересов правообладателя и общества, с учетом трансформации объекта охраны выработать механизмы защиты, активизирующие намерение правообладателей осуществлять самозащиту прав вместо перекраивания права в попытке догнать ускользающую интеллектуальную собственность, сформированную в совершенно иных условиях.

В последнее время в юридических науках все чаще ставятся и решаются вопросы не просто охраны интеллектуальной собственности и результатов интеллектуальной деятельности, но и эффективного использования объектов интеллектуальной собственности в хозяйственной практике, и в первую очередь в инновационной деятельности предприятий и организаций. Свидетельством этого является появление целого ряда междисциплинарных работ, посвященных вопросам управления интеллектуальной собственностью на всех этапах – от ее создания до использования в инновационной деятельности, в том числе с многочисленными пробелами в законодательстве и несоответствием положений российского права международным нормам в области охраны результатов интеллектуальной деятельности. [2, с. 57]

Постановка данной научной проблемы является неслучайной, поскольку медленные темпы инновационного развития отечественной экономики связываются многими учеными, политиками и практиками с существующим в отечественном законодательстве порядком охраны результатов интеллектуальной деятельности и способами их вовлечения в хозяйственный оборот.

Главным и основным вопросом, который встает перед предпринимателями при выборе формы охраны полученных в ходе интеллектуальной деятельности результатов, которые могут быть далее использованы в производстве или иным способом вовлечены в хозяйственный оборот (например, в виде объекта купли-продажи), является вопрос долговременности, стабильности и величины получения дохода от использования объекта интеллектуальной собственности. Решение этого вопроса в контексте выбора способа охраны прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности в значительной степени определяется самим объектом интеллектуальной собственности, в отношении которого устанавливается охрана. [4, с. 53]

Для их охраны российским законодательством предусмотрены три основных способа защиты прав интеллектуальной собственности: патентование, охрана в качестве коммерческой тайны (ноу-хау) и публикация (или, как ее еще называют, защитная или оборонительная публикация).

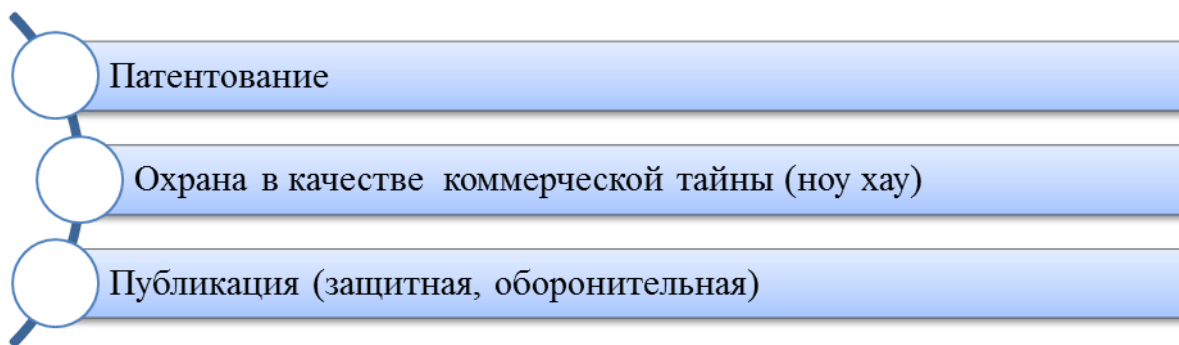


Рис. 2. Основные элементы защиты прав интеллектуальной собственности

При принятии решения о выборе способа охраны результатов интеллектуальной деятельности необходимо проанализировать значительное количество самых разнообразных факторов.

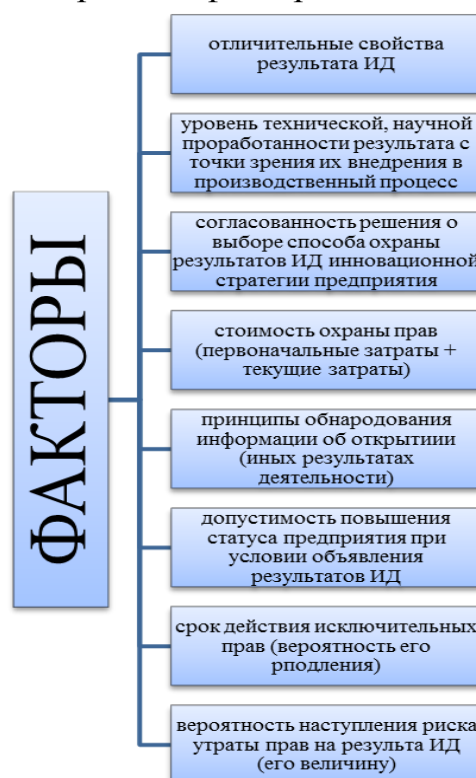


Рис. 3. Факторы принятия решений о способе охраны результатов ИС

В тех случаях, когда изобретение имеет высокую коммерческую ценность, а ценность патента определяется выгодой, которую может получить патентообладатель в результате приобретения исключительных прав на данное изобретение, полезную модель, промышленный образец, целесообразным является именно патентование. Кроме того, выбор в пользу патентования должен быть сделан при принятии решения о возможном патентовании изобретения, представляющего собой устройство или промышленный образец. [1, с. 63]

Однако решение о патентовании должно учитывать степень проработанности новшества. Если речь идет о прорывной технологии, о новом продукте, а также если новшество находится на стадии идеи или базовой проработки, то возможность защиты данной информации с помощью патента практически равна нулю, ведь, согласно российскому законодательству, в качестве любого объекта патентного права должен выступать результат

интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, отвечающий строго установленным законом требованиям к изобретениям и полезным моделям, а в сфере художественного конструирования – требованиям к промышленным образцам [1, с. 59]. Поэтому такие разработки целесообразно охранять в режиме конфиденциальности.

Выбор способа охраны результатов интеллектуальной деятельности в режиме конфиденциальности в качестве ноу-хау (секрета производства) целесообразен в тех случаях, когда создатель новшества или руководитель организации еще не определился с выбором способа его охраны и ему необходимо время для оценки возможности, необходимости и перспективности патентования.

В случае нарушения режима конфиденциальности хотя бы одним из сотрудников исключительное право на секрет производства пропадает. И хотя организация может и дальше использовать свое ноу-хау (секрет производства), но те преимущества, которые дает исключительное право, пропадают. Преимущества ноу-хау могут быть также потеряны по причине независимого открытия и опубликования его третьими лицами. Более того, самостоятельное получение другими лицами результатов, аналогичных уже существующим и охраняемым в виде ноу-хау (секретов производства), не только не лишает их права пользования данными результатами, но и не препятствует получению патента на эти результаты в случае соответствия их условиям патентоспособности. [3, с. 359]

Наконец, сравнение эффективности защиты с помощью патентования и коммерческой тайны показало, что охрана прав на ноу-хау (секрет производства) имеет более ограниченный и менее надежный характер, чем патентная защита – ее действие распространяется только на незаконное получение, использование или раскрытие конфиденциальной информации.

Что касается третьего из анализируемых способов охраны прав интеллектуальной собственности – публикации, то ее применение целесообразно в тех случаях, когда основной задачей защиты является снятие любых барьеров для распространения информации и недопущение создания каких-либо монопольных прав на новшество.

Публикация как особая форма охраны прав интеллектуальной собственности представляет собой действие, в результате которого определенная информация становится доступной для всеобщего сведения (в отношении объекта публикации следует отметить, что опубликована может быть практически любая информация, за исключением прямо указанной в законодательстве). Целью публикации чаще всего является сознательное обнародование информации о сущности открытия, произведения, изобретения, иного научного, технического или коммерческого достижения для всеобщего обозрения. В результате с помощью защитной публикации изобретение, с одной стороны, переводится в разряд "общественного достояния", с другой – лишает конкурентов возможности получить патент на данное изобретение, если оно было сделано параллельно или украдено. При этом в современном

обществе выбор формы публикации (печатная – т.е. на бумажном носителе или электронная – размещенная на сайте или в сети Интернет) юридического значения не имеет. Главное – чтобы предоставление доступа к информации было неограниченным, т.е. для неопределенного круга лиц.

Практически любой документ, описывающий техническое новшество и имеющий четкую дату публикации, может рассматриваться как защитная публикация, в которой содержатся сведения, входящие в уровень техники. Таким образом, решение о публикации должно приниматься только в контексте всеобъемлющей стратегии в области интеллектуальной собственности.

В заключение можно сделать вывод, что правильное использование всех способов охраны результатов интеллектуальной деятельности (патентов, ноу-хау и публикаций) применительно к различным объектам интеллектуальной собственности позволяет наиболее полно учитывать все особенности инновационных бизнес-процессов в организации, а следовательно, осуществлять инновационную деятельность на более надежной основе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Близнец И.А. Интеллектуальная собственность и закон: теоретические вопросы // Труды по интеллектуальной собственности. Т. III. Актуальные проблемы авторских и смежных прав. М., 2001.
2. Дозорцев В. А. Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации. Сборник статей/ Исследовательский центр частного права. – М.: Статут, 2005. – 416 с.
3. Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации : учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК елби, Изд-во Проспект, 2006. – 752 с.
4. Судариков С. А. Право интеллектуальной собственности : учеб. – М.: Проспект, 2009. – 368 с.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Олейник Ю.И.,
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Олейник И.И.*

БГТУ им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия

Мировой финансовый кризис создал, серьезные проблемы в работе многих российских предприятий. Отечественные организации, столкнувшись со снижением спроса на производимую продукцию и нехваткой кредитных средств для осуществления деятельности, пришли к необходимости разработки антикризисных программ, поиска возможностей обеспечения выживаемости путем минимизации внутренних издержек. В этот не простой период, как никогда важно обращать внимание на рост производительности труда и необходимость обеспечения темпов его повышения в большей степени, чем увеличение заработной платы.

Складывающаяся обстановка показывает, что многие предприятия видят возможности уменьшения затрат в сокращении численности персонала и

продолжительности рабочего времени. Однако такие шаги приведут к росту безработицы и удешевлению рабочей силы. В этих условиях выиграют те предприятия, которые сумеют использовать кризисную ситуацию в своих интересах, приняв меры к снижению издержек, в том числе за счет повышения производительности труда персонала. По оценкам специалистов, от производительности труда зависит до 60% себестоимости продукции (это прямые затраты – заработная плата и Единый социальный налог, а также амортизационные отчисления, другие косвенные расходы; в связи с сокращением длительности производственного цикла уменьшаются средства, вложенные в сырье и материалы).

Как известно, в Концепции развития страны до 2020 г. указано на необходимость четырехкратного повышения производительности труда, что позволит выйти нашему государству на пятое место в мире по валовому внутреннему продукту и существенно повысить конкурентоспособность производимой продукции. Для достижения такого роста производительности труда необходимо повышать ее ежегодно в среднем на 13%. Задача чрезвычайно сложная, если учесть, что в постсоветский период проблеме производительности в нашей стране не уделялось должного внимания. Главной причиной низкой производительности труда являются не устаревшие производственные фонды, на что предприятия обычно списывают все производственные проблемы (хотя в этом, конечно, есть доля истины), а, прежде всего, низкий уровень управления и неэффективная система мотивации труда.

Управление конкурентоспособностью предприятия на рынке труда, несмотря на кризис, остается приоритетной задачей. Руководители по-прежнему заинтересованы в получении информации о том, какую позицию занимает в сравнении с конкурентами их предприятие и какое влияние оказывают принятые ими решения по управлению персоналом на результаты деятельности компании.

Система управления производительностью труда включает на предприятии в себя измерение и оценку производительности, анализ факторов повышения производительности труда для стратегического и оперативного планирования с учетом потребностей бизнеса, постоянный контроль внедрения запланированных мероприятий, а также разработку программ мотивации персонала за конкретные результаты повышения производительности труда.

Производительность труда на предприятии содержит пять блоков:

I функциональный блок в механизме управления производительностью труда включает оценку и измерение существующих показателей финансово-экономической деятельности предприятия. На этом этапе осуществляются анализ рыночной конъюнктуры, оценка позиции выпускаемого товара на рынке, определение необходимого уровня качества и состава услуг сервисного обслуживания для повышения конкурентоспособности товара на рынке, а также планируются желаемые результирующие показатели деятельности

предприятия. Исходя из установившихся (или прогнозируемых) цен на рынке аналогичных товаров, планируемой прибыли от коммерческой деятельности определяются необходимая величина и направления снижения себестоимости продукции. При этом следует учитывать, что именно повышение производительности труда является одним из наиболее эффективных направлений снижения себестоимости продукции.

II блок включает определение необходимого повышения производительности труда для снижения себестоимости до конкурентного уровня, выбор направлений повышения производительности, а также планирование мероприятий по достижению заданного уровня производительности труда.

III блок – организация работы по повышению производительности труда – заключается в реализации запланированных мероприятий с распределением по центрам ответственности (местам реализации).

IV блок предусматривает разработку системы мотивации работников к повышению производительности труда.

V блок состоит в оценке и контроле полученных результатов реализации мероприятий по повышению производительности труда на предприятии. Контроль выполнения работы должен осуществляться постоянно. Заключительный контроль выражается в оценке полученных результатов и определении вклада конкретных работников в общий результат с последующим вознаграждением.

Важный момент в управления производительностью труда является выбор показателей, характеризующих его эффективность. В практике российских предприятий общепризнанными показателями являются выработка (отношение объема произведенной продукции к численности работающих) и трудоемкость продукции – показатель, обратный выработке.

Показатель выработки, характеризующий отдачу в среднем от одного работающего, не определяет как работают средства, вкладываемые работодателем в персонал, оправдываются ли ростом объема производства и прибыли дополнительные затраты на повышение заработной платы работающих, повышение их квалификации, улучшение условий труда, обеспечение социальным пакетом и другие издержки.

Затраты на содержание персонала организации – общепризнанный для стран с рыночной экономикой интегральный показатель, включающий совокупность расходов, связанных с привлечением, вознаграждением, стимулированием, решением социальных проблем, организацией работы и улучшением условий труда персонала. В таблице 1 представлены укрупненный состав затрат на персонал, а также показатели оценки их эффективности.

Состав затрат на содержание персонала

Группы издержек	Виды расходов
Фонд заработной платы	Начисленные предприятием суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время
	Стимулирующие доплаты и надбавки
	Компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда
	Премии и единовременные поощрительные выплаты
	Выплаты на питание, жилье, топливо, носящие систематический характер
Социальные выплаты	Компенсации и социальные льготы, предоставленные работникам на лечение, отдых, проезд, трудоустройство
Расходы, не относящиеся к фонду заработной платы и выплатам социального характера	Доходы по акциям и другие виды доходов от участия работников в собственности предприятия
	Обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды Российской Федерации
	Взносы предприятия в негосударственные пенсионные фонды
	Командировочные и приравненные к ним расходы

Как свидетельствует практика работы в системе повышения квалификации, работники трудовых служб подавляющего числа предприятий легкой промышленности не обладают сведениями по своим предприятиям о затратах на содержание персонала. В связи с этим можно предложить для практического применения «урезанный» показатель продуктивности персонала – зарплатоотдачу, который характеризует объем произведенной продукции, приходящийся в среднем на один рубль фонда заработной платы, или, что-то же самое, отношение выработки к средней заработной плате. Предлагается еще один показатель для оценки эффективности труда – рентабельность персонала. На предприятиях широко используются показатели рентабельности продукции, производства, активов, капитала, инвестиций, характеризующие эффективность применения в производстве ресурсов овеществленного труда или текущих издержек производства. Но, несмотря на то, что эффективность всех перечисленных ресурсов и издержек является результатом большей или меньшей эффективности труда персонала, оценка рентабельности труда на отечественных предприятиях не практикуется.

В табл. 2 приведены показатели, рекомендуемые для измерения и оценки эффективности труда.

Показатели эффективности труда

Наименование показателя	Расчетная формула	Условные обозначения
Выработка на одного работающего (рабочего)	$V = ОП/ЧР$	В – выработка на человека в единицах измерения объема (руб., нормо-час, ...); ОП – объем произведенной продукции, руб., нормо-час, шт., ... ЧР – численность работающих (рабочих), чел.
Трудоемкость единицы продукции	$Тр = Т/ОП$	Тр – трудоемкость единицы продукции, ч, нормо-час; Т – затраты времени, ч, нормо-час.
Продуктивность персонала	$ПП = ОП/ЗСП$	ПП – продуктивность персонала, руб.; ОП – объем произведенной продукции, руб.; ЗСП – затраты на содержание персонала, руб.
Выработка на один рубль заработной платы (зарплатоотдача)	$ЗО = ФЗП/ОП$ или $ЗО = В/ЗП_{ср}$	ЗО – зарплатоотдача, руб.; ФЗП – фонд заработной платы, руб.; ОП – объем произведенной продукции, руб.; ЗП ^{ср} – средняя заработная плата работающего, руб.
Рентабельность персонала	$R_n = \frac{\Pi}{100/ЗСП}$	R _n – рентабельность персонала, %; Π – операционная прибыль, руб.

Влияние производительности труда на себестоимость обеспечивается снижением численности персонала, увеличением объема производства, а также опережением темпа роста производительности труда роста заработной платы.

Отечественной и зарубежной практикой выработаны рациональные соотношения между темпами роста производительности труда и заработной платы, которые составляют: на 1% роста производительности труда – повышение средней заработной платы на 0,5–0,8%.

За последние годы, производительность в целом по отраслям, неизменно сокращалась. Устарели нормы выработки и другие нормативные материалы, разработанные в централизованном порядке. Значительно сокращена численность специалистов по трудовому нормированию. Все это привело к ситуации, когда рост заработной платы перестал быть адекватным величинам производительности и эффективности труда. Несоблюдение именно такой пропорции ведет к удорожанию товаров и услуг, росту доли импорта, а также к раскручиванию инфляции вместо ее обуздания.

В современной экономике наблюдаются компании цепляющиеся за устаревшие методы организации труда, потому что считается, что так легче управлять людьми. К сожалению, такая обманчивая управленческая практика формирует неправильные критерии оценки производительности труда. Вместо результативности и творческого подхода, качество работы определяется по присутствию на рабочем месте и созданию видимости деятельности. Сегодняшние работники с ЗИ противостоят этой командно-контрольной

структуре и строят свое преуспевание на независимости, гибкости и самоопределении. В таких условиях они имеют возможность стать более творческими, ответственными и производительными членами команды и предложить компаниям-работодателям, которые приемлют альтернативные условия труда, существенные преимущества над компаниями, которые настаивают на устаревших расписаниях и методах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухалков М.И. Система управления производительностью труда и эффективностью производства / Бухалков М.И. // Организатор производства. – 2008. – № 4. – С. 87-93.
2. Голованова Н., Формирование административной системы управления предприятием как основа повышения производительности труда / Голованова Н., Голованов А. // Предпринимательство. – 2010. – № 2. – С. 22-27.
3. Ершов Р.А. Сельскохозяйственный труд: даешь производительность оценка производительности сельскохозяйственного труда / Ершов Р.А. // Российское предпринимательство. – 2009. – № 3-1. – С. 131-135.
4. Зарецкий А. Разделение и разложение труда в контексте повышения его производительности / Зарецкий А. // Человек и труд. – 2009. – № 6. – С. 69-70.
5. Ильин В.А., Стратегические резервы роста производительности труда в региональной экономике / Ильин В.А., Гулин К.А., Ускова Т.В. // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2010. – № 1. – С. 24-38.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ КАДРОВОЙ РАБОТЫ В ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ПЕРСОНАЛУ В КОМПАНИИ ООО «СВОД ИНТЕРНЕШНЛ»

Олейник Ю.И.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Для успешной оценка эффективности системы кадровой работы специалистам по кадровой работе, обладающими необходимым для выполнения стоящих перед компанией задачами необходимо обеспечить высокий уровень подготовки, дальнейшее повышение образовательного уровня работников, а также сохранение и эффективное использование имеющегося кадрового потенциала.

Организация подготовки и повышения квалификации кадров в компании ставит своей целью:

а) повышение компетентного подхода, улучшение технико-экономических показателей работы менеджеров за счет повышения уровня производственных навыков и умений работников;

б) обеспечение возможности роста творчества, направляемого на качество и надежность персонала.

Обучение кадров необходимо проводить в два этапа:

Первый – в учебной группе под руководством компетентного руководителя на специально созданной для этого учебно-материальной базе в подразделениях, обеспечивающих повышение квалификации и переподготовку кадров;

Второй – на рабочем месте непосредственно в учебной группе под руководством не освобожденного от основной работы высококвалифицированного рабочего – инструктора обучения.

Компании ООО «Свод Интернешнл» выгоднее нанимать преподавателей, не отрывая своих работников от работы. Сократятся расходы на обучение новых сотрудников, так как смогут в период получения образования посещать специальные занятия, тем самым в будущем сократят время на испытательный срок.

Основной методикой оценки эффективности управления персоналом на практике в компании ООО «Свод Интернешнл» является процесс аттестаций, которые проходят в форме собеседования по ряду вопросов, касающихся деятельности аттестуемого менеджера, для учета развития компетенций специалистов.

Компания ООО «Свод Интернешнл» для оценки кадрового потенциала использует программу «Кадры 2012 – 2017 годы», которая включает в себя следующие разделы:

1. Анализ кадрового потенциала.
2. Прогнозирование потребности в специалистах и кадрах рабочих профессий, планирование подготовки кадров.
3. Работа с руководящими кадрами, формирование резерва.
4. Работа с материально – ответственными лицами.
5. Организация работы с молодыми специалистами.
6. Непрерывное профессиональное обучение кадров.
7. Организационно – кооперативная и идеологическая работа.
8. Финансовое обеспечение, механизм реализации, ожидаемые результаты от программы.

Цель Программы «Кадры 2012 – 2017 годы» – обеспечения организаций потребительской кооперации специалистами и кадрами рабочих профессий, обладающими необходимым для выполнения стоящих перед потребительской кооперацией задач уровнем подготовки, дальнейшее повышение образовательного уровня работников системы потребительской кооперации, а также сохранение и эффективное использование имеющегося кадрового потенциала.

Рассмотрим применение данной программы в компании ООО «Свод Интернешнл». Согласно Программе «Кадры 2012-2017 годы» предусматриваются следующие направления работы с персоналом:

- определение потребности и прогнозирование обеспеченности ООО «Свод Интернешнл» трудовыми ресурсами, подбор кадров рабочих, специалистов и руководителей с учетом их профессиональных и нравственно-психологических качеств;
- формирование действенного резерва руководящих кадров и организация планомерной работы с ним;
- аттестация руководителей и специалистов;
- мотивация эффективного труда, создание благоприятных условий для работы и профессиональной карьеры персонала;
- инновационное развитие персонала, совершенствование системы переподготовки и повышения квалификации кадров;

- мобилизация кадров на реализацию задач социально-экономического развития ООО «Свод Интернешнл»;
- рациональное использование кадрового потенциала;
- формирование современных требований к кадрам и совершенствование форм и методов оценки их деятельности;
- обеспечение оптимального морально-психологического климата в коллективах ООО «Свод Интернешнл»;
- идеологическая работа;
- связи с общественными организациями.

Проведенная ревизия состояния дел по кадровому обеспечению ООО «Свод Интернешнл» качественного состава персонала показывают актуальность задачи повышения уровня профессиональной подготовки руководящих кадров, в особенности низового и среднего звена управления, и специалистов, а также омоложения персонала.

Для достижения положительных результатов необходимо:

Рассматривать состояние трудовой и производственной дисциплины, общественного порядка и пропускного режима с принятием конкретных мер по улучшению этой работы на совещаниях у руководства компании ООО «Свод Интернешнл», руководителей структурных подразделений, на собраниях трудовых коллективов, на заседаниях Совета профилактики – комиссии по преодолению пьянства, алкоголизма и наркомании.

Проводить рейды по соблюдению трудовой дисциплины, занятости работающих в течение рабочей смены, выявлению случаев пьянства на рабочих местах и территории организации, предупреждению хищений материальных ценностей. Рассматривать каждый случай нарушения трудовой дисциплины и принимать меры воздействия, предусмотренные республиканским законодательством и коллективным договором.

Выполнение поставленных выше задач позволит кадровой службе бесперебойно организовать работу по обеспечению набора, отбора, ротации, расстановки, изучения и использования рабочих кадров и специалистов, участие в формировании стабильного коллектива, создание кадрового резерва и работа с ним.

1. Разработать для каждого структурного подразделения словарь деловых характеристик.

2. Разработать критерии оценок (типы требований) деловых характеристик.

3. Определить значимость каждого критерия – присвоить весовой коэффициент.

4. Для каждого критерия определить признаки оценок требований и их весовой коэффициент.

Ранжирование всех выполняемых функций может производиться по степени их сложности и важности. Каждой функции присваиваются определенные весовые коэффициенты из расчета, что их сумма должна быть равна 100 % (баллам). Эти 100 % (баллов) соответствуют должностному окладу.

Чтобы подсчитать размер заработной платы каждого сотрудника, необходимо:

1. Знать общий размер фонда оплаты труда на данный месяц.
2. Составить аттестационную таблицу для всех сотрудников, к которым относится данный фонд оплаты труда.
3. По данным аттестационной таблицы подсчитать сумму баллов для каждого сотрудника.
4. Найти общую сумму баллов всех аттестованных сотрудников.
5. Выделенный фонд оплаты труда разделить на общее количество баллов.
6. Цену балла умножить на количество набранных баллов каждого сотрудника.

В результате решения по данной модели определяется сумма баллов конкретного сотрудника анализируемого структурного подразделения, которая соответствует сумме баллов, определенных уровнем оценок признаков, взятых из оценочной шкалы. Причем эта величина будет стремиться (ограничена сверху) к общей сумме баллов, которые может набрать «идеальный» сотрудник. Для удобства расчетов эта величина определяется в 1000 баллов.

На примере компании ООО «Свод Интернешнл» можно показать работу данной модели. Предположим, что руководитель решил оценить работу своих кадровых сотрудников. Для этого он разработал аттестационную таблицу, состоящую из четырех критериев. Каждый критерий представлен определенным набором признаков, которые оцениваются дискретной шкалой, содержащей пять уровней (от 1 – «практическое отсутствие» до 5 – «превосходно»). Чем больше вводится признаков, характеризующих каждый критерий, и чем больше уровней имеет оценочная шкала, тем выше адекватность модели и тем точнее можно оценить деятельность сотрудника. Весовые коэффициенты критериев устанавливаются так, чтобы общая сумма всех весов была равна 100% и 1000 баллам.

По таблице определяется количество баллов, которое может набрать каждый сотрудник.

Результаты бальной оценки по каждому из 3х работников кадровой отражены в табл. 1.

Таблица 1

**Бальная оценка персонала компетентности менеджеров
компании ООО «Свод Интернешнл»**

Сотрудники	Количество набранных баллов
менеджер 1	517
менеджер 2	803
менеджер 3	477
Итого по подразделению:	1797

Для стимулирования повышений компетенций менеджеров необходимо рассчитать фонд оплаты труда (ФОТ), выделяемого для заработной платы, на общую сумму баллов, получим цену (стоимость) одного балла.

$$\text{ФОТ} = 26383,5 \text{ руб.}$$

$$1 \text{ балл} = 26383,5 / 1797 = 14,68$$

Отсюда легко можно найти оплату каждого сотрудника, перемножив цену балла на набранное количество баллов у каждого сотрудника (табл. 2).

Расчёт заработной платы сотрудников компании ООО «Свод Интернешнл»

Сотрудник	Расчёт зарплаты (за месяц), руб.
менеджер 1	$517414,68 = 7589,56$
менеджер 2	$803414,68 = 11788,04$
менеджер р 3	$477414,68 = 7002,36$

Таким образом, исходя из расчетов, такой подход ставит оплату труда специалиста в прямое соответствие с его индивидуальными качествами и тем вкладом, который он вносит в результат деятельности гостиницы. Конкретный размер заработка сотрудника будет зависеть от двух факторов:

1. Количества набранных специалистом баллов в данном периоде (при этом при одинаковой доле фонда оплаты труда в разных периодах зарплата будет непосредственно зависеть от этой величины).

2. Количества средств заработанных фирмой и выделенных данному структурному подразделению на оплату труда, (при одинаковой балльной оценке в разных периодах цена балла может быть различной).

Первый фактор непосредственно зависит от индивидуальных качеств сотрудника и поэтому стимулирует его профессиональный рост, способствует планированию карьеры. Второй – увязывает конкретную результативность каждого работника непосредственно его компетности в данной отрасли деятельности.

Если первый фактор не поддается прогнозу, то второй – вполне можно спрогнозировать. Для этого применим метод прогнозной экстраполяции, который заключается в изучении динамики изменения экономического явления в предпрогнозном периоде и перенесения найденной закономерности на некоторый период будущего.

С помощью метода экстраполяции сделаем прогноз на 2013 год основных результативных показателей деятельности компании ООО «Свод Интернешнл», влияющих на размер заработной платы сотрудников. Для этой цели воспользуемся формулой вычисления средней геометрической:

$$\bar{T} = \sqrt[n-1]{\frac{Y_n}{Y_0}}, \quad (1)$$

где \bar{T} – средний темп роста;

Y_n – последний уровень ряда;

Y_0 – начальный уровень ряда;

n – число периодов.

Результаты вычислений для удобства представим в табл. 3

Таблица 3

Прогнозные значения показателей деятельности компании ООО «Свод Интернешнл»

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	Средний темп роста за 2009/2008	Прогноз на 2013г.
ФЗП, тыс. руб.	14030,0	17550,0	19840,2	1,19	23610,2
Производительность труда, тыс. руб.	8580,2	9010,4	9920,4	1,08	10710,8

Результаты расчетов показывают, что показатель ФЗП за период с 2010 по 2012 год увеличился в 1,19 раза. Метод экстраполяции предполагает перенесение этой тенденции и на прогнозируемый период. Тогда можно спрогнозировать, что показатель ФЗП в 2013 году достигнет размера в 23610,2 тыс. руб. Это позволит простимулировать повышение компетентности менеджеров компании.

Показатель производительности труда согласно расчетам в 2013 году увеличится в 1,08 раза и составит 10710,8 тыс. руб.

Проведение прогнозирования методом экстраполяции позволяет предположить, что при прочих равных условиях показатели ФЗП и производительности труда вырастут. Такой прогноз ещё раз подчеркивает, что компания ООО «Свод Интернешнл» будет располагать возможностями для увеличения средней заработной платы сотрудников наиболее компетентных сотрудников что будет являться для них наиболее мотивируемым в повышении компетентности.

Предлагаемая методика разработки аттестационной таблицы может помочь на базе регулярной аттестации персонала в вопросе, касающемся увеличения производительности труда. Данная система материального вознаграждения позволит не только повысить компетентность персонала, но и наглядно планировать карьеру сотрудников.

Использовать данную методику можно для различных целей. Например, для определения некоторого нижнего предела (в баллах) при определении должностного оклада сотрудника определенной категории при приеме на работу во время испытательного срока, поскольку оценить сотрудника в момент приема на работу по всем параметрам очень сложно.

Для ротации кадров – недобор определенного количества баллов, необходимого для соответствия данной должности, может послужить основанием для перевода сотрудника на другую (менее оплачиваемую) должность или послужить поводом для его увольнения. И наоборот, возможность повышения должностного оклада или перемещения по служебной лестнице.

Оценка результатов деятельности персонала предприятия выполняет три важные функции управления:

1. Информационную – информирует сотрудников об относительном уровне выполнения ими работы и позволяет им ориентироваться в совершенствовании своей деятельности.
2. Мотивационную – мотивируют сотрудника на более качественную и производительную работу, поскольку они видят прямую зависимость своего служебного (материального) роста от степени эффективности своего труда.

3. Административную – основана на предыдущих двух функциях оценки трудовой деятельности сотрудника, позволяет принимать решение о повышении (понижении) переводе, увольнении и т.п. Информация, ведущая к принятию административного решения, как правило, мотивирует сотрудника к качественному выполнению своей работы.

Компетентный подход пожалуй, самый тонкий, самый творческий процесс в менеджменте персонала. Здесь в наибольшей степени требуется конкретный, индивидуальный подход. Основная рекомендация при проведении оценки специалистов состоит в необходимости усиления объективности при проведении аттестации. Практика оценки и аттестации персонала предприятий говорят об известной эффективности представленной системы аттестации персонала

ЛИТЕРАТУРА

1. Анискин Ю.П. Общий менеджмент: Учебник по общей теории менеджмента. – М.: РМАТ, 2009. – 158 с.
2. Деркач А.А. Акмеология: Личностное и профессиональное развитие человека. Кн. 1–5. Акмеологические основы управленческой деятельности. Кн.2. – М.: РАГС, 2010. – 536 с.
3. Деркач А.А., Зазыкин В.Г., Маркова А.К. Психология развития профессионала: Учебное пособие. М. Издательство РАГС, 2000. – 124 с.
4. Джонсон Д.У. Тренинг Общения и развития: Пер. с англ. – М.: Изд-ая группа «Прогресс», 2008. – 248 с.
5. Шапиро, С.А. Мотивация [Текст] : учеб. пособие / С.А. Шапиро. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 346 с. : ил.
6. Яковлева, Т. Мотивация персонала. Построение эффективной системы труда [Текст] : учеб. пособие / Т. Яковлева. – СПб. : Питер, 2009. – 342 с.

КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИНТЕЗИРОВАННОГО КАПИТАЛА В КОНТЕКСТЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Севастьянов С.В.

ХНЭУ, г. Харьков, Украина

Современный этап развития субъектов хозяйствования во многом обусловлен влиянием факторов их внешней среды, ключевыми из которых, как показал недавний опыт негативного воздействия последствий глобального финансово-экономического кризиса на национальные экономики, являются риски неплатежеспособности и кредитные риски. Фактически любой экономический агент в процессе своего функционирования преследует цель максимизации прибыли, однако в условиях глобализации экономических систем и трансрегионализации экономических связей возникает необходимость дуального восприятия целей бизнеса: максимизация прибыли в совокупности с сокращением издержек. Сокращение издержек возможно по различным направлениям, но, учитывая постоянную интенсификацию хозяйственных связей, можно предположить, что один из ключевых резервов их сокращения кроется в организационных структурах и архитектонике построения производственно-сбытовых связей в рамках конкретного предприятия. Следует

сделать оговорку, что речь идет преимущественно о крупных промышленных предприятиях, использующих достаточно громоздкие производственные и управленческие структуры, за счет оптимизации которых и возможно сокращение издержек не только на содержание административного аппарата. Если же учитывать и современную особенность промышленного производства – постоянное увеличение удельного веса наукоемкого производства, и как следствие создание добавочной стоимости за счет трансформации интеллектуального капитала в форму инновационной продукции, – то можно говорить об исключительной актуальности решения проблемы оптимизации социального, человеческого и инновационного капитала субъектов хозяйствования в контексте проведения их организационных изменений.

Иными словами, считается целесообразным проведение организационных изменений таким образом, в результате чего можно было бы добиться повышения эффективности использования указанных выше разновидностей капитала. Анализируя современные теоретико-методологические исследования проблематики эффективного управления промышленными предприятиями, приходим к выводу о целесообразности применения термина «синтезированный капитал». Этот термин не знаком российской экономической науке и впервые появился в работах Н. Л. Гавкаловой [1; 3]. Зарубежная, в частности американская практика менеджмента крупных промышленных предприятий, также не оперирует подобным термином, однако вопрос о необходимости некоего синтезированного подхода к анализу возможных методов повышения эффективности использования трудовых ресурсов, именно в качестве носителя интеллектуального, человеческого и социального капитала, становится все более насущным.

Употребление термина «синтезированный капитал», в условиях возрастающей роли инноваций в промышленном производстве, объясняется синергетическим эффектом взаимодействия человеческого, социального и интеллектуального капитала на процесс создания инновационного продукта.

В качестве доказательства целесообразности применения термина «синтезированный капитал» следует рассмотреть отдельно его составляющие. Так, классическое определение человеческого капитала, разработанное Т. Шульцем и Г. Беккером, гласит, что это совершенно конкретная совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения социально-экономических потребностей как отдельно взятого индивидуума, так и общества в целом. Экономическая сущность человеческого капитала проявляется в его способности удовлетворять экономические потребности предприятия, выражаемые в необходимости поддержания высокого уровня конкурентоспособности продукции, услуг или предприятия в целом, путем применения на практике знаний и умений персонала.

Что касается интеллектуального капитала, то по отношению к трудовым ресурсам и в контексте анализируемой проблематики наиболее подходящее определение находим в исследованиях Э. Брукинга: «Интеллектуальный капитал – это сумма знаний всех работников компании, а также инструменты

организации увеличивающие совокупность знаний, что в последствие даст возможность увеличить конкурентоспособность» [2].

Под социальным капиталом, П. Бурдьё, который ввел данный термин в научный обиход, предлагает понимать общность социальных связей, которые могут выступать ресурсом получения выгод для системы в рамках которой такие связи используются [5, с. 241-258]. То есть на уровне отдельного субъекта хозяйствования экономический эффект от социального капитала воплощается в максимизации эффективности взаимодействия между отдельными сотрудниками или структурными элементами в процессе преломления неких теоретических знаний на решение практических проблем.

Синтезированный капитал в условиях отдельно взятого субъекта хозяйствования возникает в процессе формирования и использования интеллектуального, человеческого и социального капитала его трудовых ресурсов. При этом синтезированный капитал несет в себе большую ценность, если рассматривать его как основу инновационно-инвестиционного развития предприятия, т. к. благодаря именно синтезированному капиталу генерируются объекты интеллектуальной собственности, формируются компетенции и компетентность, строятся емкие социальные связи. При этом необходимо подчеркнуть, что люди проживают, обучаются, работают в неодинаковых условиях, дифференцированно воспринимают информацию, имеют различные способности, мастерство, креативность, что приводит к неравномерности процессов аккумуляции синтезированного капитала. На уровне предприятия это проявляется в неравномерности накопления такого капитала в зависимости от месторасположения предприятий: в крупных мегаполисах с преобладающим количеством высших учебных или иных исследовательских и научных заведений синтезированный капитал генерируется гораздо быстрее и в большем количестве, нежели в предприятиях расположенных в малых городах и сельской местности. Конечно же, такое аккумуляция и первичное распределение синтезированного капитала поддается определенной логике, так как отсутствует целевое распределение выпускников вузов, имеет место низкий уровень как материальной, так и нематериальной мотивации к занятости высококвалифицированных работников в небольших городах и селах и т. д. Именно поэтому перед собственниками средств производства стоит задача привлечения высоко квалифицированных специалистов [1, с. 111-113]. При этом собственник несет как правило очень ощутимые затраты, минимизировать которые практически невозможно, но вместе с тем можно произвести сокращение затрат путем оптимизации организационной структуры или посредством иных управленческих изменений.

То есть, сами по себе человеческий и инновационный капитал представляют собой активы для наиболее эффективного использования которых, требуется построение определенных связей, что придаст им необходимую динамику. Итак, приходим к выводу, что синтез всех трех составляющих дает наибольший синергетический эффект для инновационного производства именно благодаря взаимодополняемости и

взаимообуславливаемости компонентов. Поэтому, несмотря на то, что синтезированный капитал является резервом присущим исключительно трудовым ресурсам, его рассмотрение в контексте организационных изменений позволяет создавать инновации, внедрение которых в последствие, как в производство, так и в организацию управленческих процессов позволяет существенно оптимизировать структуру затрат.

Считается, что капитализацию синтезированного капитала следует рассматривать в качестве средства модернизации общества, она должна привести к [3]:

– накоплению синтезированного (человеческого, интеллектуального и социального) капитала страны с последующим его распределением на национальном уровне (речь идет о создании национальных и региональных интегрированных структур, ТНК и кластеров, в состав которых могут входить вузы);

– созданию условий для трансформации синтезированного капитала в геоэкономический капитал страны, который должен обеспечивать одновременно эффективность создания инновационной модели развития предприятий и социально-экономическое развитие страны.

Преломляя данный тезис в условиях отдельного предприятия, можно утверждать, что совокупность человеческого, интеллектуального и социального капитала, являющаяся потенциальным резервом трудовых ресурсов, в процессе своей капитализации должна приобретать некую форму, которая является воплощением инновационного компонента деятельности предприятия. Так, синтезированный капитал является основным внутренним инновационным ресурсом предприятия. Именно инновационным, поскольку предполагается что при его участии может и должен оптимизироваться производственный процесс, а именно – сокращаться затраты и потери на протяжении всего технологического цикла. Это не означает, что синтезированный капитал всегда имеет форму новой технологии. Он может проявляться в усовершенствовании определенной процедуры или сокращении тех или иных операций. Но в любом случае синтезированный капитал в процессе своей материализации должен способствовать оптимизации затрат предприятия.

Рассматривая синтезированный капитал с этой точки зрения в аспекте организационных изменений становится очевидным, что критерий оптимизации, заложенный в сам механизм его формирования, является определяющим в процессе последующего использования капитала такого рода в процессе промышленного производства. Изменение технологии, как правило, влечет к изменениям производственных связей, а следовательно, к организационным изменениям. Ключевое место в этом контексте также должен занимать критерий оптимизации, если говорить о построении организационных, производственных или управленческих структур, и критерий минимизации если говорить о затратах предприятия.

Таким образом, значение синтезированного капитала, как для отдельного взятого предприятия, так и для национальной экономики в целом очевидно, однако до конца не изучены механизмы его формирования и капитализации, а также требует более детальной проработки проблематика его стоимостной оценки. Но в современных условиях преодоления и предотвращения негативного влияния различных факторов внешней среды на деятельность предприятий синтезированный капитал занимает одно из ключевых мест, поскольку является внутренним резервом инноваций, необходимых для инициирования и проведения организационных изменений целью которых является оптимизация затрат. Технологический процесс и процесс управления промышленными предприятиями обуславливают необходимость менеджеров искать наиболее рациональные способы распоряжения имеющимися ресурсами, при этом чаще всего ими не принимается во внимание синтезированный капитал. Нарушение же устоявшихся связей, выражающихся в форме социального капитала, ведет к потере инновационного потенциала трудовых ресурсов и снижению эффективности использования человеческого капитала. Учитывая ограниченные финансовые возможности большинства промышленных предприятий, это может привести к потерям конкурентных позиций. Для того чтобы избежать этого, необходимо разработать комплексный подход к выявлению, оценке и выбору направлений использования синтезированного капитала, то есть поиску путей реализации того потенциала, который данному капиталу присущ. При этом организационные изменения целью которых является минимизация затрат, могут быть как катализатором процедуры выявления синтезированного капитала, так и следствием оценки его потенциала или внедрения конкретных результатов его работы, воплощенных в форму инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амосов О. Ю., Гавкалова Н. Л. Управление синтезированным капиталом региона: инновационный аспект [Текст] / Амосов О. Ю., Гавкалова Н. Л. // Бизнесинформ. – 2010. – № 11. – С. 111-113.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал [Текст]. – СПб: Питер, 2001. – 288 с.
3. Гавкалова Н. Л., Барка Зин М. Синтезированный капитал и модернизация общества [Электронный ресурс] // Электронный журнал: Экономика развития научный журнал. – 2012. – № 2 (62). – Режим доступа: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/RER/documents/blog.php?entry_id=1340369211.
4. Becker Gary S. The Age of Human Capital / Becker Gary S. // Education in the Twenty-First Century. – Palo Alto: Hoover Institution Press, 2002. – P. 3-8.
5. Bourdieu P. The forms of capital / Bourdieu P. // Richardson (Ed.) Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. – N.Y.: Greenwood, 1986. – P. 241-258.

СЕКЦИЯ 3. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ПОИСК ПУТЕЙ ИХ РЕШЕНИЯ

АНАЛИЗ РЫНКОВ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ И КУРСКОЙ ОБЛАСТЯХ⁸.

Анохин Е.И.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Земельный рынок – это неотъемлемая часть экономики любого развитого государства, а земельные платежи – одной из наиболее прибыльных статей доходов бюджета. Без нормально функционирующего рынка земли, невозможно создать эффективно работающее сельское хозяйство, которое особенно необходимо для экономического развития и роста российской экономики, поскольку наша страна до сих пор не решила проблему продовольственного благополучия и безопасности в условиях глобализации рыночного оборота земельных участков.

Российская Федерация огромными площадями земель сельскохозяйственного назначения (23,4% от общего фонда страны). Однако на протяжении многих лет данный природный ресурс в значительной степени является недооцененным, а эффективность его использования остается на низком уровне, вследствие чего он не может играть должной роли в национальной экономике [3].

Рынок земли в России в целом нельзя считать сформировавшимся, цивилизованным и эффективно функционирующим. На наш взгляд, основные причины его проблемного состояния, заключаются в следующем:

– данный сегмент рынка недвижимости появился относительно недавно, поэтому сфера земельных отношений не обладает достаточным уровнем реформирования;

– региональная поляризация хозяйственного пространства России, характеризующаяся существенными разрывами в параметрах становления и развития региональных земельных рынков (необходимо учитывать различные аспекты такой поляризации – природные, этнические, экономические, финансовые);

– недостаточная государственная помощь экономического и финансового характера по стимулированию и поддержке отечественного сельскохозяйственного товаропроизводителя;

– несовершенное земельное законодательство;

– нерациональное землепользование;

– неразвитость производственной структуры в сельской местности;

– недостаточный объем инвестиций в сельскохозяйственное производство и на восстановление земли;

– неразвитость системы среднесрочного и долгосрочного кредитования;

– не отработан механизм ипотеки земель сельскохозяйственного назначения;

⁸ Работа выполнена в рамках дополнительного внутривузовского конкурса на соискание грантов для реализации краткосрочных проектов по направлениям развития науки, технологий и техники «Инициатива» в НИУ «БелГУ».

– главным собственником земли в нашей стране является государство (более 90%).

Однако нередко распоряжение земельными участками органами государственной власти (региональными, муниципальными) является неэффективным.

Для выявления состояния земельного рынка в научных трудах обычно анализируются такие показатели как количество произведенных сделок с земельными участками за определенный временной промежуток (аренда и продажа прав аренды государственных и муниципальных земель, продажа земельных участков юридическими лицами и гражданами, наследование и др.), цены и площадь совершенных сделок.

По состоянию на 1 января 2013г. земельный фонд России составлял 1709,08 млн. га (табл.).

Таблица

Структура сделок с земельными участками в Российской Федерации в 2010-2012гг.*

Вид совершаемой сделки	Годы								
	2010			2011			2012		
	кол-во сделок	площадь, га	уд.вес, %	кол-во сделок	площадь, га	уд.вес, %	кол-во сделок	площадь, га	п уд.вес, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.Аренда гос. и муниципальных земель	351459	113081764	71,9	3461086	111860149	71,3	3397603	109917588	70,6
2.Продажа прав аренды гос. и муниципальных земель	22413	325369	0,5	21937	348473	0,3	23095	385285	0,4
3.Продажа гос. и муниципальных земель	350686	610740	7,1	364037	634853	7,6	370929	645997	7,7
в т.ч. на торгах	41868	133028	0,8	44135	150231	0,9	47309	170316	1,0
Итого действующих сделок с гос. и муниципальными землями	887692	114018863	79,6	847060	112843475	79,3	3791627	110948870	78,7
4.Купля продажа земли гражданами и юр. лицами	520208	3169534	10,7	543466	3411235	11,3	580955	3739647	12,1
5.Наследование	314557	4116338	6,5	305960	4003849	6,3	280993	4977126	5,8
6.Дарение	117776	10582963	2,3	115663	10393095	2,4	119551	11742458	2,5
7.Залог	43921	902675	0,9	40574	863797	0,8	42633	956204	0,9
Итого сделок между гражданами и юр. лицами	996461	18761609	20,4	1005663	18671976	20,7	1024132	21415435	21,3
ВСЕГО сделок	1884156	132780473	100	1852723	131515451	100	14815759	132364305	100

*Составлено автором по материалам Государственных (национальных) докладов о состоянии и использовании земель в РФ в 2010 г., 2011 г., 2012 г.

Анализ статистических данных о сделках с земельными участками показал, что общее количество сделок в стране в 2012 г. сократилось по сравнению с предыдущими годами и составило 4815759 сделок на общей площади 132364305 га. Снижение общего количества сделок произошло за счет тенденции сокращения сделок аренды. Так, доля арендованных земель из учтенных в государственной и муниципальной собственности в 2012 г. по РФ составила 70,6%, против 71,3% в 2009 г., и 71,9% в 2009 г.

Продажа прав аренды государственных и муниципальных земель в общем количестве сделок с земельными участками после 2010г. сократилась на 2,12%, и составила 21937 сделок. Однако в 2012г. наблюдается увеличение их количества на 1,6% (23095 сделок, на площади 335285 га).

На протяжении исследуемого периода количество продаж государственных и муниципальных земель имело положительную динамику. Так, в 2010г. зарегистрировано 350685 сделок на общую площадь 610740 га, в 2010 г. – 364037 сделок (634853 га), в 2012 г. – 370929 (645997 га).

Следует отметить, что количество сделок по продаже земельных участков, совершенных на торгах, по сравнению с 2010г. увеличилось на 13%, а по площади 28% (в 2012 г. 47309 сделки, 170316 га).

За 2010-2012 гг. наблюдается небольшое увеличение удельного веса сделок между гражданами и юридическими лицами в общем количестве сделок по стране. Так в 2012 г. он составил 21,3%, по сравнению с 20,7% в 2010 г., и 20,4% в 2010г. такая динамика прослеживается по сделкам купли – продажи земельных участков гражданами и юридическими лицами, дарения. Доля сделок залога остается незначительной, в 2012г. она составила лишь 0,9%.

Таким образом, полученные данные свидетельствуют о том, что большая часть сделок с земельными участками осуществляется с землями, находящимся в собственности государства (около 80%). Из всех видов сделок предоставление государственных и муниципальных земель в аренду – основная форма земельных отношений в РФ. Однако тенденция последних лет – увеличения количества сделок на торгах и сделок между гражданами и юридическими лицами, свидетельствуют о развивающемся земельном рынке страны и о попытках государства сделать его регулируемым, прозрачным и цивилизованным.

В отличие от рынков других товаров, у которых может быть одно конкретное место заключения сделок (биржа), земельный рынок имеет множество возможных мест заключения сделок, поскольку, как правило, заключают их по месту расположения земельных участков. В результате этого он разделяется на множество локальных (местных) рынков. Эта особенность обусловлена спецификой земельного участка как объекта недвижимости, выступающим в качестве товара и являющимся предметом сделок. Поэтому земельные рынки в различных регионах страны, с учетом факторов их развития, могут существенно отличаться друг от друга экономическими, природными условиями, особенностями социальной среды и региональной правовой базы, определяющими порядок совершения сделок с земельными участками и другой недвижимостью, и формирующихся решениями государственных и местных органов власти [5].

Проведенный анализ рынков земельных участков сельскохозяйственного назначения в Белгородской и Курской областях, расположенных в Центрально-Черноземном регионе России, в зоне с благоприятными условиями для развития сельскохозяйственного производства показал, что современная ситуация в исследуемых регионах характеризуется дисбалансом спроса и предложения на данный тип участков.

Для анализа их предложения была сформирована выборка из 126 объектов, предлагаемых для продажи в Белгородской и Курской областях в разных районных центрах. Источниками информации послужили объявления, размещенные в сети Интернет (специализированные интернет-порталы рынков недвижимости и земли).

В настоящее время на рынке земельных участков сельскохозяйственного назначения Белгородской и Курской областей представлены небольшие земельные участки до 25 га для ведения небольших подсобных хозяйств, а также земельные участки, площадь которых более 1000 га.

Имеющиеся в продаже земельные участки сельскохозяйственного назначения по площади условно можно классифицировать на 4 группы (рис.):

- 1) земельные участки с площадью до 25 га (33,4%),
- 2) земельные участки с площадью от 25 га до 200 га (26,8%),
- 3) земельные участки с площадью от 200 га до 1000 га (24,7%),
- 4) земельные участки с площадью свыше 1000 га (15,1%).

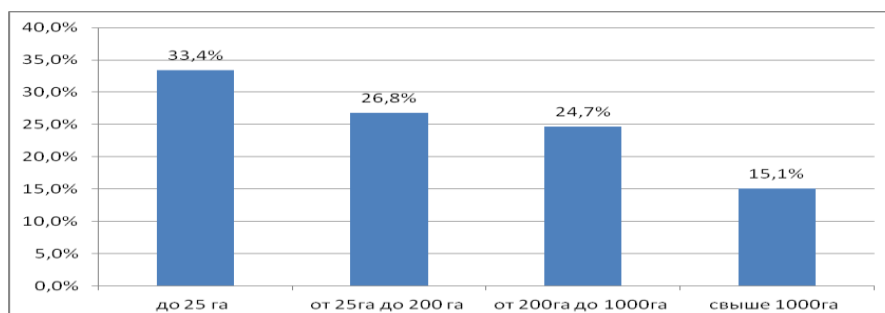


Рис. Структура предложения земельных участков сельскохозяйственного назначения по площадям в Белгородской и Курской областях на 01.06.2013 г.

Наибольший объем предложения (33,4%) по количеству имеющихся земельных участков сельскохозяйственного назначения приходится на первую группу небольших по площади участков до 25 га. На долю второй группы земельных участков площадью от 25 га до 200 га приходится 26,8% в общем объеме предложения по данному типу объектов. Доля средней по площади группы земельных участков от 200 га до 1000 га составляет 24,7% от общего объема предложения по количеству представленных объектов. Процент крупных участков в общем объеме представленных земельных участков составляет не более 15,1%.

Таким образом, основу предложения на рынке земельных участков сельскохозяйственного назначения исследуемых областей по количеству представленных объектов составляют небольшие участки площадью до 25 га. Причем наибольший объем предложения по количеству представленных

объектов приходится на Белгородскую область. Крупные земельные массивы площадью свыше 1000 га в основном располагаются в Курской области. Наибольший объем в структуре предложения по площади приходится на Горшеченский район.

Опрос, проведенный среди руководителей отдельных хозяйствующих субъектов Белгородской и Курской областей, позволил составить представление о спросе на землю сельскохозяйственного назначения, которая находится в их пользовании и получить информацию о способах формирования землепользований основными группами производителей сельскохозяйственной продукции. Обработка результатов анкетирования позволила нам получить следующие результаты.

В сельскохозяйственных организациях как Белгородской, так и Курской областей сохранилось среднее землепользование, сформированное за счет земель в общей долевой собственности. Сельскохозяйственные организации не намерены значительно сокращать площади используемой земли. Избыток земли в сельскохозяйственных организациях не будет поглощен КФХ. Это подтвердило необходимость обеспечения их консервации или использование земли в долевой собственности самими собственниками.

Пользуются спросом земельные участки площадью свыше 200 га, в тех, районах, где максимально плодородная почва (чернозем).

С точки зрения востребованности наименее перспективными являются небольшие участки площадью до 25 га. Чаще всего данный тип участков приобретает частными лицами для организации небольших хозяйств для личных нужд – садоводство, огородничество.

В свою очередь инвесторы предпочитают вкладывать денежные средства в крупные земельные массивы для организации птицеводческих и животноводческих хозяйств, а также для выращивания сельскохозяйственных культур, т.е. в проекты, степень окупаемости и прибыльности которых наиболее высока.

Оснащенность инженерными коммуникациями, а также наличие в непосредственной близости водоема является немаловажным фактором, делающим земельный участок сельскохозяйственного назначения перспективным для приобретения.

Неразвитость оборота сельскохозяйственной земли большинство руководителей (68%) связывают с большими трудностями оформления сделок и их дороговизной, поэтому имеют место случаи привлечения земли в сельскохозяйственные организации преимущественно без договоров.

Многие сельскохозяйственные организации не имеют финансовых возможностей для того, чтобы подготовить карты земельных участков, оплатить работу по оформлению сделок с собственниками земельных долей и участков. Как правило, доходы этих организаций не позволяют им платить высокую арендную плату или приобрести земельные участки и доли.

Рыночная цена на земельные участки сельскохозяйственного назначения на локальных рынках изучаемых областей зависит в первую очередь от следующих критериев – площадь, плодородность почвы, местоположение, доступ к инфраструктуре, обеспеченность инженерными коммуникациями.

Диапазон цен в рассматриваемых регионах различный. Паевая земля в 2012г. стоила до 12,5тыс. руб. за 1га в Белгородской области, а участки с оформленным правом собственности – от 13тыс. руб. за 1га в Курской области, и до 20тыс. руб. в Белгородской области.

Таким образом, на рынке земельных участков сельскохозяйственного назначения, как в Белгородской области, так и Курской, в настоящее время наблюдается превышение предложения над реальным покупательским спросом. В условиях текущей экономической ситуации рынок земель сельскохозяйственного назначения исследуемых областей остается низко ликвидным.

Для изменения сложившейся ситуации необходимо формирование: общественного интереса, выражающегося в защите и разумном использовании ценного природного ресурса, государственной политики, направленной на дальнейшее развитие и совершенствование земельных отношений, а также дальнейшее формирование эффективного механизма функционирования земельного рынка нашей страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Денисова Е.В. Оптимизация землепользований крестьянских (фермерских) хозяйств как одно из главных условий развития земельного рынка // Вестник ВГАУ. – 2010. – №4(27). – С. 156-158.
2. Карцев П. Практика оценки недвижимости на региональных рынках: типичные ошибки и рекомендации. Электронный ресурс: <http://smao.ru/ru/magazine/2011/02/14.html>.
3. Назаренко В.И., Шмелев Г.И. Земельные отношения и рынок земли. М.: «Памятники исторической мысли». – 2005. – С. 292.
4. Насонова Ю.П. Рынок долей из земель сельскохозяйственного назначения: проблемы функционирования // Аграрная Россия – 2007, -№2. – С. 47.
5. Обухов Д.А, Комаров С.И. Арендная плата за земли сельскохозяйственного назначения при различных формах собственности // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2011. – №11. – С.57-59.
6. Петрова А.Н. Методика оценки повышения эффективности сельскохозяйственных предприятий на основе экономических взаимоотношений с кредитными учреждениями // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2010. – № 4. – С.34-37.
7. Шагайда Н. Земельный рынок // Рынки факторов производства в АПК России: перспективы анализа. М.: АЭП.– 2006. С. 86.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

*Глотова А.С., Неижмакова В.И.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Предпринимательство оказывает кардинальное влияние на развитие народного хозяйства, решение социально-экономических проблем, увеличение занятого населения. Высокие темпы внедрения инноваций, мобильность технологических решений, внедрение НТП, быстрый рост сферы услуг в экономике, острая целевая конкуренция, ведущая, с одной стороны, к снижению цен, а с другой – к тому, что потребитель получает товары и услуги высокого качества, возможность для государства получать финансовые средства в форме налоговых поступлений – все это составляет вклад коммерческих предприятий в экономику страны. Эти и другие социальные и экономические функции предпринимательства ставят его развитие в разряд первостепенных государственных задач, делают его неотъемлемой частью стабилизации и модернизации экономики России.

Для экономики в целом деятельность коммерческих предприятий оказывается важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития предпринимательства эксперты даже судят о способности страны вписаться в меняющуюся экономическую обстановку.

Предпринимательство как вид хозяйственной деятельности наиболее полно раскрывается через характеристику его субъектов. Предприниматель – это личностный фактор создания предпринимательского проекта, способный на инновационной и инициативной основе идти на риск и рационально осуществлять другие факторы производства так, чтобы в перспективе получался предпринимательский доход. Таким образом, предприниматель – это человек, который, оценив успешность дела, берет на себя риск и ответственность, связанные с созданием нового предприятия либо разработкой новой идеи (продукции) или услуг, предлагаемых обществу (потребителям). Российский бизнес имеет свои специфические особенности, которые необходимо учитывать при выработке государственной поддержки и регулирования малого бизнеса.

Невозможность достижения желаемого уровня развития предпринимательства в России обуславливает ряд причин, среди которых основными являются общеэкономические и организационные. В развитии предпринимательства, как свидетельствует мировая практика, возможны две тенденции развития: государственное регулирование этого сектора или стихийный рынок. Отсутствие четкого понимания тенденций развития малого предпринимательства в России привело к тому, что в нашей стране оно складывалось и складывается стихийно, без четкой и продуманной государственной политики. Используемые в настоящее время методы регулирования предпринимательства (особенно финансового характера) доказали свою неэффективность.

Предпринимательство в России в настоящее время поставлено в трудные условия существования, сопряженные с множеством проблем, которые

заставляют малые фирмы уходить в тень, действовать за рамками законодательства либо ведут к разорению и полному банкротству.

На рис. представлены факторы, негативно воздействующие на развитие предпринимательства в порядке частоты упоминания фактора среди структурных условий предпринимательства.

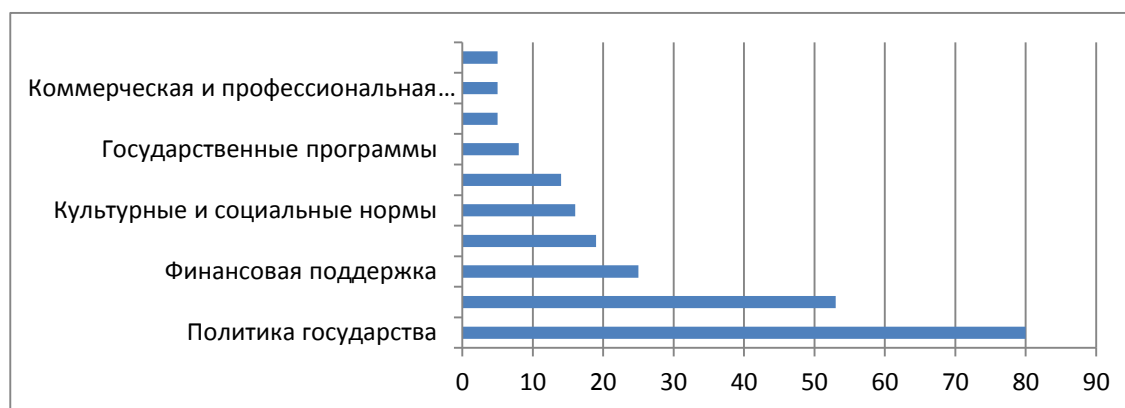


Рис. Факторы, негативно влияющие на развитие предпринимательства в России, 2012
Составлено по материалам: [3; с.13].

Самым часто упоминаемым фактором негативно влияющим на развитие предпринимательства в стране, оказалась политика государства.

В целом к недостаткам государственной политики можно отнести:

– отсутствие прозрачных правил и логики, взаимодействия компаний с государством;

– неоднозначность и неопределенность законодательной базы;

– отставание нормативно – правовой базы от требований рынка.

Другая серьезная проблема законодательной сферы – неэффективность российской системы налогообложения, ведущая к чрезмерно завышенным ставкам налогов в отношении предпринимательства.

В современной экономике уровень действующих ставок налогов превышает все разумные пределы, а перечень налоговых льгот для частных компаний ограничен. По некоторым оценкам Росстата совокупные изъятия в Федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты в виде более чем 40 налогов и обязательных платежей достигают 90 % балансовой прибыли предпринимательских структур, а в некоторых случаях превышают 100 %. Эта ситуация вынуждает практически всех предпринимателей искать способы уклонения от налогов (ведение двойной бухгалтерии, уход в «теневой» бизнес).

В настоящее время мало кто отрицает большое значение развития предпринимательства для развития российской экономики, а критика государственной власти в отношении слабой эффективности экономической политики не прекращается, само государство все еще не уделяет в достаточной мере и степени внимания этой проблеме.

Следующим фактором неблагоприятным для развития предпринимательства в стране является социально – политический климат. Во многом это связано с неэффективным государственным управлением. На протяжении последних лет исследований эксперты, в первую очередь предприниматели, все чаще упоминают коррупцию как фактор, препятствующий ведению бизнеса в стране.

Важнейшая проблема для развития бизнеса – это доступность кредита, финансирования, минимизация рисков ведения бизнеса и возвратности кредитования, залогов. Банки не идут на кредитование бизнеса и лиц, не имеющих успешного опыта, а также достаточного уровня обеспечения. По разным оценкам, до 50 % фирм разоряется в течение первого года. Успех проекта зависит от того, насколько велико желание, уверенность, увлеченность, профессионализм претендентов на занятие тем или иным видом бизнеса, а также их финансовые возможности.

Дефицит ресурсов, вызванный в основном ужесточением денежной политики и оттоком капитала, ведет к реальному росту ставок на рынке. Решить проблему можно путем развития механизма кредитования с использованием компенсации части процентной ставки из бюджета или фондов развития малого бизнеса. Неплохой результат в области развития предпринимательской деятельности может дать также венчурное, т.е. рискованное, финансирование за счет небольшого числа успешных высокодоходных проектов.

Среди препятствующих, развитию предпринимательства факторов следует отметить национальные культурные особенности, которые обуславливаются относительно недавним переходом страны на рыночный путь развития и отсутствием преемственности поколений предпринимателей. Кроме того, в обществе недостаточно культивируется образ успешного предпринимателя, что приводит к формированию предпочтений среди молодежи в пользу государственной службы и работы в крупных компаниях.

Необходимо также отметить, что в экономике РФ существуют огромные инфраструктурные ограничения, когда не хватает производственных помещений. Власти муниципальных образований оставляют первые этажи в основном под торговые помещения. Помещения под производства и мастерские являются большим дефицитом. Наибольший резерв для строительства помещений производственного назначения дадут именно пригороды и сельская местность. В больших муниципалитетах выгодным проектом становится строительство бизнес-центра.

Несмотря на критику государственной политики в области предпринимательства и существующих программ, государство на федеральном и в значительной степени региональном уровнях идеологически поддерживает развитие частного предпринимательского сектора. В последние годы значительно выросло количество мер государственной поддержки, хотя их количество по-прежнему не покрывает все потребности нового и растущего бизнеса. Кроме того, стимулирующее воздействие на развитие предпринимательства оказывает большой потенциал рынков в различных сферах на фоне недостаточности предложений качественных товаров и услуг.

Еще одной проблемой российского предпринимательства, возникающей со стороны государства, – неоправданные административные барьеры. Они создаются государственными ведомствами в сфере регулирования предпринимательской деятельности, лицензирования и сертификации. Российскому бизнесу сейчас крайне необходима защита от административного произвола. Огромное число проверок и проверяющих инстанций отнимают

массу сил и времени у предпринимателей, снижая эффективность их функционирования.

Одной из основных проблем является материально-техническое обеспечение частных предприятий, которое осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно. Машины, оборудование, приборы, предназначенные для частных предприятий и учитывающие их специфику, отсутствуют. Также ограничен доступ частных предприятий к высоким технологиям, так как их покупка требует значительных одноразовых финансовых затрат.

Таким образом, основная часть всех трудностей с которыми сталкивается предпринимательство в России, лежит в области взаимоотношений с государством. К основным рекомендациям направленным на улучшение предпринимательского климата являются совершенствование законодательства в части снятия барьеров, снижение стоимости «входных билетов» в контрактную систему, формирование адекватной налоговой и финансовой политики, создание предпринимательской культуры. Но не смотря на все проблемы предпринимательская деятельность в России развивается. Очевидно, что данный процесс протекает не столь успешно и эффективно, как это могло бы быть. Хочется надеяться, что в ближайшее время наша страна, учитывая обширный иностранный опыт, пойдет по пути адаптации предпринимательства к сегодняшним экономическим условиям хозяйствования в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аборнева О., Государственное регулирование и поддержка предпринимательства. [Электронный ресурс] // Проблемы теории и практики управления. №2 2009, -117с. <http://ref.rushkolnik.ru>
2. Банк готовых документов. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] <http://www.gks.ru>.
3. Журнал «Проблемы современной экономики» №2, 2012 год [Электронный ресурс] // «Предпринимательство в России и проблемы его развития», <http://www.m-economy.ru>.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И НИОКР

*Зимакова Е.А., н. рук. Дынников Е.А.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Финансирование инновационной деятельности включает финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и затрат, которые связаны с организацией производства новых видов продукции, услуг, внедрением новой техники и технологии. Поскольку инновационная деятельность включает ряд этапов и ею заняты различные предприятия и организации, важно обеспечивать последовательное финансирование всех ее этапов и всех участников. Существует ряд особенностей, характерных для капиталовложений в научную сферу, например большие затраты, долгосрочность такого вида финансирования и высокая степень риска не возврата средств. Поэтому возникает необходимость в привлечении различных источников финансирования научной деятельности.

Средства, выделяемые на развитие НИОКР в России, с каждым год увеличиваются. В период 2009-2011 гг. финансирование данной сферы выросло в 1,5 раза. Наука финансируется из нескольких различных источников, которые не связаны между собой. Основным источником средств в научную среду являются бюджетные средства. До 2010г объем бюджетного финансирования увеличивался, но в 2011г он сократился практически на 42 млрд.руб. и составил 408,1 млрд.руб.. Следующими по значимости идут собственные средства научных организаций, которые на протяжении уже многих лет также увеличиваются, в среднем на 35 млрд.руб. в год, в 2011г их удельный вес составил 30,3% от общего финансирования. Активно привлекаются средства организаций предпринимательского сектора, которые за последние 3 года выросли в 2,5 раза. Резкий всплеск финансирования науки за счет средств образовательных учреждений высшего профессионального образования пришелся на 2010г и составил 24,6 млрд.руб., но за этим последовал быстрый спад. В 2011 г объем данного финансирования составил всего 0,8млрд.руб. или 0,09% от всего вложенного капитала. Но спад этого источника финансирования компенсировался вложением средств иностранных капиталов, в период с 2009г по 2011г размер зарубежных инвестиций увеличился в 4 раза. В 2011г вложения иностранных инвесторов составили 7,6 млрд.руб., что превышает во много раз вложения частных некоммерческих компаний России.

Изучив тенденции инвестиций в НИОКР можно сделать вывод, что необходимо активнее привлекать в данную сферу средства внебюджетных фондов, организации предпринимательского сектора и иностранных инвесторов.

В финансовых инвестициях и поддержке чаще всего нуждаются разработчики новых продуктов– малые предприятия и просто ученые. В нашей стране существует достаточно большое количество организаций поддерживающих инновационную деятельность, но каждая осуществляет финансирование на определенном уровне. Так например на федеральном уровне существует более 50 организаций, на межрегиональном уровне примерно 10 организаций, региональном уровне уже функционирует более 1000 организаций, муниципальном уровне– свыше 200 организаций.

Таблица

Внутренние затраты на НИОКР по источникам финансирования, млрд. руб.[2].

Источники финансирования	2009г	2010г	2011г
Всего, в том числе:	615,4	891,7	943,5
средства бюджета	331,6	449,9	408,1
собственные средства научных организаций	189,5	217,3	286,1
средства внебюджетных фондов	1,1	9,8	14,9
средства организаций предпринимательского сектора	89,8	184,3	226
средства образовательных учреждений	1,5	24,6	0,8
средства частных некоммерческих компаний	0	0	0,1
средства иностранных источников	1,9	5,8	7,6

Государственная поддержка инновационной деятельности обеспечивает разработчиков финансовыми ресурсами через различные субвенции, конкурсы,

внедрения новых проектов, создание малых и крупных фондов финансирования, инновационных центров разных масштабов и уровней развития. Одним из крупнейших инвестиционных фондов нашей страны является Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Субвенции для малых и средних инновационных предприятий, которые проводит ФОНД по программам «Старт», «Старт-наука», «ТЕМП», «Умник», «Пуск» и многие другие. Это гранты региональных и муниципальных органов власти, инвестиции некоторых технопарков. Фонды обеспечивают финансово-экономическую поддержку инновационной деятельности, аккумулируют инвестиционные ресурсы для реализации инновационных проектов и программ, организуют процесс финансирования научно-технической деятельности и активно взаимодействуют (при экспертизе проектов, в ходе консультаций по подготовке бизнес-планов инновационных проектов и т. п.). Также сюда можно отнести льготные ставки по кредитам, компенсация части процентов по взятым кредитам под инновационные проекты.

Финансирование НИОКР любым из фондов производится на безвозмездной и безвозвратной основе. Чаще всего финансируются компании, являющиеся малыми в соответствии с российским федеральным законодательством. В свою очередь исполнители государственного контракта регулярно должны отчитываться перед фондом об использовании вложенных средств и о достигнутых научно-технических результатах. В рамках данного договора предусматривается согласие компаний на проведение Фондом или уполномоченным лицом мониторинга исполнения запланированного проекта. Для координации деятельности в области практического использования научных достижений, прежде всего, в области высоких технологий и решения различных межотраслевых задач было подписано соглашение о взаимодействии Фонда содействия с федеральными органами власти.

На 01.11.2011г в Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере поступило 25000 проектов, большая часть которых из регионов России, было поддержано свыше 8200 разработок. Филиалы Фонда активно работают в 51 регионе страны. Проекты проходят независимую экспертизу на научно-техническую новизну, финансово-экономическую обоснованность, перспективу производственной и рыночной реализации продукции. Предприятия, которые поддерживал Фонд, освоили в производстве свыше 4000 запатентованных изобретений, выпуск продукции превысил 7 млрд. руб., а отчисления в виде налогов превысили в 1,8 раза сумму полученных ими бюджетных средств, производительность труда на одного рабочего составила 1,5 млрд.руб.. В качестве экспертов и членов конкурсных комиссий было приглашено 2000 ученых, из которых 31 академик РАН, РАМН, РАСХН, 35 членов-корреспондентов РАН, РАМН, РАСХН и более 1385 докторов наук[3].

К основным задачам Фонда на ближайшее время можно отнести:

- постепенное продвижение к проектам НИОКР компаний, которые находятся на более ранних стадиях инновационного цикла и основанных на результатах фундаментальных исследований,
- развитие взаимодействия с венчурными и другими структурами, участвующими в финансировании проектов по всему инновационному циклу.

В нашей стране набирает обороты уже признанная эффективной в последнее десятилетие за рубежом форма инновационной деятельности, направленная на интенсификацию процесса использования изобретений и различных научно-технических новаций, венчурная деятельность (бизнес), связанная с высоким риском.

Венчурное предприятие – это обычно предприятие малого бизнеса, занимающееся опытно-конструкторскими разработками или другими наукоемкими работами, благодаря которым осуществляются рискованные проекты [1]. Оно направлено на использование технических и технологических новшеств, научных достижений, которые еще не были использованы в практическом применении. Такой бизнес свойственен чаще всего малым предприятиям, организованным при наукоемких областях производства, разработчиках новых технологий.

Венчурный капитал обычно представлен формальным и неформальным секторами. В формальном секторе (венчурные фонды, институциональные инвесторы и т. д.) преобладают «фирмы (фонды) венчурного капитала» (ФВК), являющиеся по организационно-правовой форме партнерствами и объединяющие ресурсы ряда инвесторов: частных и государственных пенсионных фондов, благотворительных фондов, корпораций, частных лиц и самих венчурных капиталистов – владельцев ФВК. Помимо ФВК к участникам формального сектора относят специальные подразделения или дочерние предприятия коммерческих банков или нефинансовых промышленных корпораций и государственные инвестиционные программы.

Венчурный фонд – инвестиционная компания, работающая исключительно с инновационными предприятиями и проектами [1]. Такие фонды осуществляют вложения в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью рискованности в ожиданиях чрезвычайно высокой прибыли. Чаще всего, такого рода вложения осуществляются в сферу новейших научных разработок, высоких технологий. Как правило, 70-80% проектов не приносят никакой отдачи, но прибыльность оставшихся 20-30% окупает все убытки.

В формальном секторе инвестирование осуществляют профессиональные менеджеры, которые распоряжаются не своими капиталами, в связи с этим обоснованности инвестиций уделяется особое внимание, и, следовательно, формальные документы приобретают первостепенное значение. В данном секторе без тщательного обоснования концепции проекта сложно получить инвестиции даже в самый перспективный проект.

К участникам неформального сектора относятся физические лица, «бизнес-ангелы», частные компании и т.д.. Участники этого сектора являются частными инвесторами венчурного капитала («бизнес-ангелы»), также члены семей вновь создаваемых малых фирм. Инвесторы такого рода обладают значительными финансовыми накоплениями, полученные их собственным трудом. Большинство «бизнес-ангелов» инвестирует сразу в новые или растущие фирмы, вступая в синдикат, объединяющий друзей и партнеров по

бизнесу, что позволяет реципиентам инвестиций получать более крупные финансовые средства.

«Бизнес-ангелы» – представлены опытными в бизнесе, в области делового администрирования или инженерных и естественнонаучных дисциплин профессионалами. Некоторые из них просто удачливые предприниматели, а другие являются высокооплачиваемыми специалистами в бизнес среде и занимают высокие должности в крупных компаниях.

При оценке объемов инвестиций неформального рынка венчурного капитала результаты исследований позволяют сделать однозначный вывод о том, что неформальный венчурный капитал представляет собой крупнейший источник рискованного финансирования для новых и растущих малых и средних предприятий.

Большинство технологических революций было инициировано фирмами, финансируемыми венчурным капиталом; благодаря поддержке венчурного капитала встали на ноги наиболее успешные в настоящее время компании США, такие, как ДЕК, Эппл Компьютер, Компакс, Майкрософт, Интел. Венчурный капитал вкладывается в наиболее динамично развивающиеся отрасли, обеспечивающие международную конкурентоспособность.

Задачи успешной адаптации венчурного механизма финансирования на инвестиционном рынке России весьма актуальна. Развитие венчурного финансирования можно связать с активной государственной позицией в данном вопросе. Венчурный рынок – важный элемент инновационной экономики, финансовый инструмент создания и развития малого наукоемкого и высокотехнологичного бизнеса в стране, но в нашей стране наука базируется в основном на господдержке.

Для большей эффективности инновационной деятельности и НИОКР в России нужно развивать все виды источников финансирования науки. Формы определяют способы формирования финансовых ресурсов предпринимательства и повышения их заинтересованности во внедрении новшеств. Стимулирование инновационной деятельности предполагает создание условий, в которых осуществлений этой деятельности будет выгодным. Степень выгоды может быть измерена размером прогнозируемой чистой прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акмаева Р.И.. Инновационный менеджмент малого предприятия, работающего в научно-технической сфере/[Текст] Р.И.Акмаева.– Ростов н/Д : Феникс, 2012. – 541.
2. Статистический ежегодник. Белгородская область. 2012: Стат. сб[Текст]/ Белгородстат. – Белгород, 2012. – 613 с.
3. Официальный сайт Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере[Электронный ресурс]-Режим доступа: <http://www.fasie.ru/>

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Куприна О.В.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

В условиях рыночной экономики эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

В сложившейся ситуации каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный товаропроизводитель, который экономически и юридически самостоятелен. Хозяйствующий субъект самостоятельно выбирает сферу бизнеса, формирует товарный ассортимент, определяет затраты, формирует цены, учитывает выручку от реализации, а следовательно, выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности. В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Реализация данной цели возможна только в том случае, если субъект хозяйствования производит продукцию (работы, услуги), которые по своим потребительским свойствам соответствуют потребностям общества. Обществу нужны не рублёвые эквиваленты, а конкретные товарно-материальные ценности. Акт реализации продукта (работ, услуг) означает и общественное признание. Получение выручки за произведённую и реализованную продукцию ещё не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию:

Суть деятельности каждого предприятия определяет особенности его функционирования, содержание и структуру активов, в особенности основных средств; формирует существенную часть конечного финансового результата.

Таким образом, рассмотрение вопроса о сущности, значения и формирования финансовых результатов хозяйствующего субъекта является важным и актуальным в условиях рыночной экономики.

В целом, эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию: когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве выручки и затрат удастся лишь возмещать затраты – прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования получает убытки – это область критического риска, что ставит хозяйствующего субъекта в критическое финансовое положение, не исключаящее банкротство. Убытки высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции.

Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. Это обеспечивает реализацию не только цели субъекта хозяйствования, но и цели общества – удовлетворение

общественных потребностей. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы.

Прибыль представляет собой произведенный и обязательно реализованный прибавочный продукт. Она создается на всех стадиях воспроизводственного цикла, но свою специфическую форму получает на стадии реализации. Прибыль является основной формой чистого дохода (наряду с акцизами и НДС).

Осуществляя коммерческую или финансовую деятельность, любое предприятие сталкивается с необходимостью определения некоторых экономических показателей. Они нужны для анализа результатов труда и выявления их рентабельности. К одному из главных показателей относится валовая прибыль. Валовая прибыль – это общая прибыль, полученная до совершения всех вычетов и отчислений. Её можно определить еще, как показатель превышения доходов над всеми текущими затратами. Состав валовой прибыли включает в себя амортизацию основного капитала и доходы, полученные от собственности.

На величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы как зависящие, так и не зависящие от усилий хозяйствующего субъекта.

Факторы внутренней среды изучаются и учитываются в хозяйственной практике, на них можно воздействовать в плане увеличения прибыли. К внутренним факторам относят: уровень хозяйствования, компетентность менеджера, конкурентоспособность продукции, зарплату, уровень цен на реализуемую продукцию, организации производства и труда.

Практически вне сферы воздействия находятся факторы внешней среды: уровень цен на потребляемые ресурсы, конкурентная среда, барьеры входа, налоговая система, государственные органы управления, политические, социальные, культурные, религиозные и другие.

Величина прибыли зависит от направлений деятельности хозяйствующего субъекта: производственного, коммерческого, технического, финансового и социального.

Прибыль как результат, финансовой деятельности выполняет определенные функции. Прибыль отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования. Она составляет основу экономического развития субъекта хозяйствования. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального характера трудового коллектива. За счет прибыли выполняются обязательства предприятий (фирм) перед бюджетом, банками и другими организациями. Прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов. Отсюда следует, что прибыль выполняет воспроизводственную, стимулирующую и распределительную функции. Она характеризует степень деловой активности и финансового благополучия предприятия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств в доходность вложений в активы.

В условиях рыночных отношений субъект хозяйствования должен стремиться если не к получению максимальной величины прибыли, то к той

величине прибыли, которая обеспечит динамичное развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удержать позиции на рынке данного товара, обеспечить его выживаемость. Решение данных задач предполагает не только знание источников формирования прибыли, но и определение методов оптимального их использования. Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой политики и ставит своей задачей максимизацию доходов по имеющимся источникам финансовых результатов с одновременным расширением общей номенклатуры этих источников.

Получение прибыли возможно за счет монопольного положения или уникальности продукта на рынке того или иного товара. Реализация данного источника возможна за счет постоянного обновления продукта и удержания доли производства и сбыта. Однако следует учитывать влияние таких факторов, как растущая конкуренция со стороны других субъектов хозяйствования и антимонопольная политика государства.

Получение прибыли, касающееся практически всех предприятий и фирм, связано с производственной и предпринимательской деятельностью. Реализация данного источника возможна при соответствующих условиях сегодняшнего дня маркетинговым исследованиям рынка. Величина прибыли в данном случае зависит от правильности выбора бизнеса, от создания конкурентоспособных условий продажи товаров, от объемов производства, от величины и структуры издержек производства.

В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли является инновационная деятельность. Реализация данного источника предполагает постоянную работу по изменению потребительских свойств продукции, работ и услуг.

Прибыль является первоочередным стимулом к созданию новых или развитию уже действующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность производства. Работая прибыльно, каждое предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию и приумножению общественного богатства и росту благосостояния народа.

Прибыль от реализации продукции, работ, услуг занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли предприятия. Ее величина формируется под воздействием ряда факторов, важнейшими из которых являются: себестоимость, объем реализации, уровень действующих цен. Важнейшим из них является себестоимость. Под себестоимостью продукции понимают все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, а именно: стоимость природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных производственных фондов, трудовых ресурсов и прочих расходов по эксплуатации.

Количественно в структуре цены себестоимость занимает значительный удельный вес, поэтому она заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях.

Важным фактором, влияющим на величину прибыли от реализации продукции, является изменение объема производства и реализации продукции. Падение объема производства при нынешних экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вытекает вывод о необходимости принятия неотложных мер по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического обновления и повышения эффективности производства. Зависимость величины прибыли или объема реализации при прочих равных условиях прямо пропорциональная. Вследствие этого немаловажное значение в рыночных условиях приобретает показатель изменения остатков нереализованной продукции; чем он выше, тем меньше прибыли получит предприятие. Величина нереализованной продукции зависит от ряда причин, обусловленных текущей рыночной конъюнктурой, производственной и коммерческой деятельностью предприятия, условиями реализации продукции.

Таким образом, можно сделать вывод, что прибыль – многозначная экономическая категория. От глубины ее познания и рациональности использования зависит эффективность коммерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов хозяйствования. Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты. Прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник. – М.: Финансы, «ЮНИТИ», 2013.
2. Серебренникова Н.А. Анализ финансовых результатов и его значение при принятии управленческих решений // Вестник Иркутской государственной сельскохозяйственной академии. – 2010. – № 39. – С. 77-87.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

*Лютенко С.А., н. рук. Чистникова И.В.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Проблемы развития лизинговых операций остаются актуальными для российской экономики. Причинами тому являются те потенциальные преимущества, которые несут в себе лизинговые сделки. Учитывая, что уровень износа основных производственных фондов во многих отраслях превышает отметку 70%, предприятия вынуждены рассматривать различные возможности их обновления, включая лизинговые контракты.

Лизинг сравнительно новый вид услуг. Но уже сейчас он является одним из самых популярных видов финансирования деятельности организации. Поэтому лизинг стал одним из двигателей развития предпринимательства

многих развитых стран. Поэтому необходимо рассмотреть развитие лизинга в России, чтобы понять, способен ли он стать и в России одним из двигателей развития предпринимательства.

В России появление лизинга произошло не так давно. Для нас это еще очень молодой вид деятельности. В СССР лизинг практически отсутствовал. Единственный вид деятельности, где в СССР использовался лизинг это международная торговля. И то крупными, затратными станками, оборудованием, воздушные и морские суда, автомобили и так далее. Наиболее распространенный факт лизинговой деятельности СССР является «ленд-лиз» т.е. поставка во время второй мировой войны США в СССР оружия, технику, продовольствие и т.д.

Появлением лизинга в России можно считать дату Указа Президента РФ «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности». Но настоящее развитие лизинга в России началось только с принятием Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)».

Только в 1990 году была зарегистрирована первая российская лизинговая компания «Балтийский лизинг», которую учредили ПСБ, Госстрах СССР, Балтийское морское пароходство и ряд других структур. Правда, основной ее задачей было строительство торгового флота для БМП на верфях Германии за счет кредитов ПСБ. В следующие семь лет лизинговый бизнес почти никого не интересовал. Приватизация, фондовые рынки, банковская деятельность были в то время куда интереснее.

Но в период с 1997 года, объем рынка лизинговых услуг в России не просто стал расти он начал ежегодно удваиваться. Начиная с 2004 года, на рынке происходят как количественные, так и качественные изменения. Темпы роста лизинговых компаний по разным показателям составили от 50% до 70% по сравнению с показателями прошлых лет. В 2006 году рынок лизинга входит в фазу быстрого роста – прирост объема нового бизнеса составил 83%, объем нового бизнеса составил 14,7 млрд. долл. (8 млрд. в 2005г.), а суммарный лизинговый портфель компаний – 19,5 млрд. долл. После кризиса объем рынка лизинга сократился более чем на четверть. По итогам 2008 года сумма новых сделок снизилась на 27,8% по сравнению с 2007 годом. Объем сделок на рынке составил 720 млрд. руб. по сравнению с 997 млрд. руб. в 2007 году [1].

В 2010 году был принят законопроект «О внесении изменений в ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Законопроект освещал следующие вопросы:

- пересмотр схемы повторного лизинга. Теперь лизинговые компании получили возможность передать возвращенное лизингополучателем оборудование в лизинг новому лизингополучателю;

- Закрепление такого вида лизинга как оперативный лизинг. Несмотря довольно таки частое применение этого вида лизинга на практике, он фактически не закреплен действующим законодательством;

- увеличение круга лизингополучателей в основном за счет возможности использовать лизинг некоммерческими организациями и физическими лицами;

- разработка порядка и процедуры реализации права лизингодателя на досрочное расторжение договора и возврат предмета лизинга.

В эти годы осуществлялась и поддержка лизинговой деятельности со стороны государства. Одной из самых крупных таких программ является

«Государственная программа финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства», реализуемая Российским банком развития. На 1 апреля 2010 года в рамках этой программы Российский банк развития сотрудничал с 44 лизинговыми компаниями, профинансировав сделок на 1,1 млрд. рублей. Кроме того, заявки еще от 40 лизинговых компаний находились на рассмотрении банка. А лимит кредитования по данной программе составлял 4,9 млрд. рублей

Таким образом, Российский Банк Развития предлагал лизингодателям две подпрограммы:

– «Развитие» для компаний чей срок пребывания на рынке был более одного года;

– «Лизинг начинающим предпринимателям» предназначался для компаний, которые только выходили на рынок и чей срок нахождения на нем не превышал года.

Для получения лизингодателями возможности воспользоваться подпрограммами он должны удовлетворять требованиям

– устойчивое финансовое положение;

– полное отсутствие, каких либо задолженностей по налогам и сборам.

Результатом сложившихся мер а так же снижение просроченных задолженностей привели к возобновлению отложенного спроса на услуги предоставляемые лизинговыми компаниями, которые, так же начали предоставлять своим клиентам как можно более выгодные условия сделок. [2]

Таблица

Индикаторы развития рынка лизинга в России

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Объем нового бизнеса, млрд рублей	399.6	997.5	720.0	315.0	725.0	1 300.0	1 320.0
Темпы прироста, %	83.8	149.6	-27.8	-56.3	130.2	79.3	1.5
Объем полученных лизинговых платежей, млрд рублей	136.0	294.0	402.8	320.0	350.0	540.0	560.0
Темпы прироста, %	78.0	116.2	37.0	-20.6	9.4	54.3	3.7
Объем профинансированных средств, млрд рублей	201.1	537.0	442.0	154.0	450.0	737.0	640.0
Темпы прироста, %	90.0	167.0	-17.7	-65.2	192.2	63.8	13.2
Совокупный лизинговый портфель, млрд рублей	530.0	1 202.0	1 390.0	960.0	1 180.0	1 860.0	2 530.0
Темпы прироста, %	-	126.8	15.6	-30.9	22.9	57.6	36.0
Номинальный ВВП России (по данным Росстата), млрд рублей	26 917.2	33 247.5	41 276.8	38 807.2	46 321.8	55 798.7	62 356.9
Доля лизинга в ВВП, %	1.5	3.0	1.7	0.8	1.6	2.3	2.1
Концентрация новых сделок на топ-10 компаний, %	39.9	40.4	32.7	50.0	62.4	66.5	63.0
Индекс розничности %	н. д.	32.6	41.0	25.2	24.0	23.0	28.0

Таблица составлена по источнику [3]

К сожалению, рост лизингового рынка в 2012 году значительно снизился. За 2012 год его рост составил всего 1,5 % а сумма новых сделок составила 1,32 млрд рублей. Это при том что в 2011 году рынок вырос на 80 %. [4]

Стоит отметить, что такой прирост стал возможен благодаря одной из крупнейших компаний «ВЭБ – лизинг, » который заключил в 2012 году на 90 млрд. рублей, иначе бы наблюдалась динамика снижения роста на 5 %

Такая тенденция связана со снижением доли железнодорожной техники, которая является лидирующим потребителем лизингового рынка. Из общего объема рынка железнодорожный в 2011 году составлял 48,6%, а уже в 2012 году он снизился до 41,3% . В 2012 году произошло так же снижение еще в 17 секторах, таких как строительная техника, машиностроительное оборудование, оборудование для добычи полезных ископаемых. Но при этом заметно увеличились других сегментов рынка: грузовой и легковой автотранспорт, авиатехника, энергетическое оборудование. Сокращение операций крупнейших клиентов в сегменте железнодорожной техники позволило укрепить позиции лизинга в малом и среднем бизнесе: впервые за 4 года его доля ощутимо увеличилась до 21,5% по сравнению с 15,5% в 2011 году.

Самыми крупными в России лизинговыми компаниями в 2012 году являются ОАО «ВЭБ – лизинг», ОАО ВТБ Лизинг и ГК «Сбербанк Лизинг» в совокупности на них пришлось около 37 % новых контрактов. Но стоит отметить, что в 2011 году на них приходилось 43%.

Концентрация новых сделок на топ-10 крупнейших компаний немного снизилась и составила 63% по итогам 2012 года против 66,5% в 2011 году. [5] Именно так можно охарактеризовать современный лизинговый рынок России.

Таким образом, переход к рыночным отношениям в нашей стране вызвал активное использование в практике финансовой деятельности новых для России кредитных инструментов, получивших широкое применение в странах с развитой рыночной экономикой. Одним из таких инструментов является лизинг. За последние несколько лет в Российской Федерации было принято значительное число нормативных актов, посвященных различным аспектам лизинговой деятельности, что наглядно свидетельствует об интересе правительства и российского бизнеса в целом к этому виду инвестиционной деятельности. Можно сделать вывод, что значение лизинга постоянно возрастает, так как он представляет собой метод финансирования, соответствующий принципам интенсивного расширенного воспроизводства основных фондов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интернет-страница Группы по развитию лизинга МФК [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www1.ifc.org>
2. Баталова, А. С. Лизинг посчитали выгодным [Текст] / А. С. Баталова // Российская газета. – 2012. – №5694 (21). – С. 35-37.
3. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/leasing>.
4. Интернет-страница Госкомстата РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
5. Официальный сайт Ассоциации лизинговых компаний «Рослизинг». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rosleasing.ru>.

ВЛИВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ «ПАРКОВОГО ДВИЖЕНИЯ» В РОССИИ

Мочалова Я.В.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Чтобы наука могла адаптироваться к рынку, необходим развитый отечественный рынок наукоёмкой продукции. Для его создания нужны радикальное расширение производства, пресечение разворывания сырья и другие меры. В качестве одной из основных стадий развития российской науки является создание научных парков.

Научный парк представляет собой научно – производственный территориальный комплекс, включающий исследовательский центр и прилегающий к нему компактную производственную зону, в которой на условиях аренды размещаются малые наукоёмкие фирмы. В более широком смысле слова это центр по разработке и производству наукоёмкой продукции. Научные парки включают собственно научные парки, регионы науки, технополисы и инкубаторы бизнеса [2, с.169].

Основную часть финансирования научные парки получают от государства: в Великобритании – 62%, в Германии – 78%, во Франции – 74%, в Нидерландах – около 70%, в Бельгии – почти 100%. Государственная помощь выступает в различных формах. В Японии, например, целый ряд государственных фондов, банков и корпораций предоставляют фирмам, разрабатывающим наукоёмкую продукцию, кредиты на длительный срок и под льготные проценты. Подчас кредиты и проценты требуется возвращать лишь в тех случаях, когда исследования заканчиваются успешно, а в случае неудачи деньги можно вообще не возвращать. Правительства создают фирмам, вкладывающим капитал в научные парки, льготный режим амортизации оборудования и т. д. Не остаются в стороне и местные власти, вклад которых иногда даже превышает объём правительственной поддержки. Например, финансирование технополиса в японском городе Тояма складывается из следующих источников: половину средств выделяет местная префектура, 30% поступает из регионального бюджета, 10% даёт правительство и столько же – различные корпорации, ассоциации и частные лица.

В результате повышенного внимания и хорошего финансирования многие регионы из отсталых быстро преобразились в прогрессирующие. Например, в первых четырнадцати технополисах Японии было создано более двух тысяч высокотехнологичных предприятий по производству фармацевтических препаратов, средств связи, вычислительной техники, электронных приборов и компонентов, медицинского оборудования, оптических инструментов, то есть всего того, что символизирует научно – технический прогресс. На долю британских научных парков приходится ощутимая часть производимых в стране компьютеров, электроники, робото– и электротехники, медицинского оборудования и т. д. Благодаря научным паркам и специальным программам

развития малого наукоёмкого бизнеса, который есть у большинства штатов, новое лицо в мире обрели и США [1, с.79].

Обследование одного из наиболее известных отечественных парков – научного парка МГУ, объединяющего более 30 фирм и около 500 сотрудников, показало, что и наши парки могут быть очень полезны. Его появление связано с тем, что в лабораториях МГУ накоплено не мало научных идей, которые вполне могут быть коммерциализированы. Научный парк МГУ довольно молод по своему «возрасту» (он основан в 1992 году) и по возрасту работающих в его фирмах – большинству меньше 40 лет. Это характерно и для зарубежных научных парков. Тем не менее, среди основателей «парковых» фирм процент обладателей учёных степеней выше, чем в целом в зарубежной науке.

Разрабатываемая фирмами парка продукция весьма разнообразна – очистные сооружения, медицинское оборудование, компьютерные программы для высшей школы и многое другое. Всё это находит заказчика, причём главным образом в нашей стране. Но заказчикам, естественно, недостаёт денег для того, чтобы потреблять продукцию парка в полном объёме и платить за неё нормальную цену, из – за чего работа в парке не приносит такого дохода, как торгово – финансовая деятельность.

Отечественным паркам приходится существовать преимущественно за счёт самофинансирования. Его основными источниками являются реализация на рынке своей продукции и сдача части помещений в аренду торгово – финансовым структурам. В этом одно из главных отличий отечественных научных парков от зарубежных. Ещё одно принципиальное отличие состоит в том, что за рубежом научные парки имеют большие налоговые льготы (в Северной Каролине, например, для них существует пять видов налоговых льгот), у нас же они считаются обычными коммерческими структурами со всеми вытекающими отсюда налоговыми последствиями. За то при распределении кредитов научные парки рассматриваются как некоммерческие и, соответственно, неприбыльные организации. Поэтому научному парку получить кредит, в том числе и в государственном банке, практически невозможно [3, с.2].

Считаем, что в настоящее время необходима внешняя финансовая поддержка для развития научных парков, особенно, в течение «инкубационного периода» (5 – 6 лет) за счёт федерального и местного бюджета, льготных кредитов и принятия законов. Это позволило бы «парковому движению» продолжить свое развитие и совершенствование.

По нашему мнению, значительный потенциал финансовых ресурсов для инвестирования формируется на рынке ценных бумаг и, прежде всего, в секторе корпоративных ценных бумаг. Масштабы привлечения инвестиций через механизм рынка ценных бумаг во многом определяются вовлечением в фондовый оборот продаваемых на аукционах и инвестиционных конкурсах крупных пакетов акций, в том числе государственных, участием в фондовых операциях как крупных институциональных инвесторов, так и значительных

масс населения через систему инвестиционных фондов, инвестиционных и страховых компаний.

Для повышения инвестиционной направленности и результативности конкурсных продаж государственных пакетов акций необходимо совершенствование механизмов проведения инвестиционных конкурсов и специализированных денежных аукционов. К участию в торгах должны допускаться инвесторы с подготовленными программами реконструкции и модернизации производства, а также располагающие достаточными средствами для финансирования инвестиционной программы.

Для повышения инвестиционной активности очень важно развитие механизма предоставления гарантий. Только государственными гарантиями нельзя полностью обеспечить потребности коммерческих структур в гарантиях. В связи с этим большое значение для изменения ситуации в инвестиционной сфере имеет проводимая с участием ряда коммерческих банков в рамках Российского Собрания Инвесторов работа по созданию распределенной по уровням управления Системы гарантийно-залоговых фондов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аскинадзи В.М. Инвестиционное дело. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2010. – 512 с.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. – М.: ТК «Велби», ООО «Изд.Проспект», 2011. – 544 с.
3. Воронина Л.А. Иностраные инвестиции как современный источник финансирования российской экономики // Финансы и кредит. – 2010. – №9. – С.2-11.

ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*Никулина Е.В., Борисовская В.В.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Под социально-экономической системой понимают сложную вероятностную динамическую систему, охватывающую процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных и других благ.

Экономическая система тесно связана с социальной исходя только из того, что это продукты взаимодействия индивидов, населяющих нашу планету или конкретную страну. Поэтому понятие "социально – экономическая система" необходимо рассматривать, не отделяя одну категорию от другой.

Сущность социально-экономических систем рассматривалась различными экономическими школами: классической, неоклассической, институционалистами, представителями марксизма и другими.

В таблице представлены взгляды различных экономических школ на развитие социально-экономических систем.

**Функционирование социально-экономических систем в рамках различных
экономических школ**

Экономическая школа	Период	Основные представители	Сущность
Классическая политическая экономия	вторая половина XVIII – первая половина XIX века	А.Смит, Д.Рикардо	Экономика функционирует в условиях общего равновесия, где совокупный спрос всегда равен совокупному предложению. Развитие хозяйства идет в соответствии с объективными законами экономики, то есть с учетом господства частной собственности, свободной конкуренции и свободной торговли.
Неоклассическая теория	1890г. – настоящее время	А.Маршалл, К.Менгер	Существует два основных подхода: макроэкономический и микроэкономический. Более ранние представители школы рассматривали экономические проблемы с точки зрения индивида, отдельной фирмы. Необходимость лишь слабого вмешательства государства в регулирование развития социально-экономической системы.
Институционализм	Конец XIX века – 1948г.	У.Митчелл, Дж.Гэлбрейт	Отрицание способности капиталистического мира к саморегулированию, поддержка идеи о необходимости государственного регулирования экономики, рекомендации широко использовать математические методы при анализе психологических и экономических явлений и процессов. Движущая сила общественного развития – институты.
Марксизм	Середина XIX века – начало XXI века	К.Маркс, В.Ленин, Ф.Энгельс	Уровень развития всего комплекса общественных отношений характеризует способ производства, представляющим неразрывное единство производительных сил и производственных отношений.

Составлено по материалам: [2]

В рамках классической политической экономии (или просто классической школы) в трудах ее основных представителей – А. Смита, Д. Рикардо и др. – впервые был систематически изложен анализ функционирования и развития социально-экономической системы. Представители данной экономической школы помимо изучения количественных изменений в системе хозяйственных отношений, доказали необходимость рассмотрения социального аспекта, как главного фактора стимулирующего дальнейшее экономическое развитие и как

одного из составляющих научно-технического прогресса. Отсюда исходила политика невмешательства или «естественной свободы». По мнению классиков, если экономическая деятельность каждого ведет в конечном счете к благу общества, ее нельзя стеснять.

Большое количество исследований было посвящено теории роста богатства населения. Это направление экономической теории признавало действительным источником богатства производство материальных благ. Величина же богатства зависит: 1) от доли населения, занятого производительным трудом; 2) от производительности труда (главным фактором роста которого является разделение труда).

Основными отличиями классической экономической теории от других теорий являются:

1. Представление нового общественного устройства, в котором развитие хозяйства идет в соответствии с объективными законами экономики, то есть с учетом господства частной собственности, свободной конкуренции и свободной торговли;

2. Принцип невмешательства государства в хозяйственную деятельность, как основной сдерживающий фактор развития;

3. Исследование экономических процессов на макроуровне, особое внимание уделяется проблемам экономического роста;

4. Экономика функционирует в условиях общего равновесия, где совокупный спрос всегда равен совокупному предложению, а диспропорции между спросом и предложением могут носить лишь частичный и временной характер. Это подразумевало, что товары производятся непосредственно ради удовлетворения потребности людей и обмениваются при совершенно пассивной роли денег в этом обмене.

В отличие от классической школы, в неоклассической экономической школе существует два основных подхода: макроэкономический и микроэкономический. Более ранние представители школы рассматривали экономические проблемы с точки зрения индивида, отдельной фирмы. Они впервые рассмотрели такие важнейшие вопросы, как предельная полезность, предельные издержки, исходя при этом из принципа оптимизации прибыли. Особое внимание уделялось проблеме цикличности развития социально-экономической системы.

Неоклассическая экономическая школа делала упор на возможность саморегуляции рынка, признавая необходимость лишь слабого вмешательства государства в регулирование развития социально-экономической системы.

Представители институционализма более трезво и реалистически оценивают процессы, происходящие в экономическом развитии, трансформации социально-экономических систем. Предметом изучения становится не «экономический человек», а широкая гамма интересов, предпочтений, стимулов, поведение и деятельность человека в рамках социальных отношений, общественных институтов.

Необходимо рассматривать понятие социально-экономической системы с институциональной точки зрения. Социально-экономическая система – это институциональная упорядоченность взаимодействующих индивидов или

групп и экономических отношений, возникающих между ними в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта. Смысл институционального подхода состоит в том, чтобы не ограничиваться анализом экономических категорий и процессов в чистом виде, а включить в анализ институты, учитывать внеэкономические факторы.

Характерные черты институционализма:

1. Отрицание способности капиталистического мира к саморегулированию;

2. Необходимость государственного регулирования экономики;

3. Использование математических методов при анализе психологических и экономических явлений и процессов;

4. Изучение экономических проблем во взаимосвязи с социальными, политическими, этическими, правовыми проблемами. Институционалисты пытались подойти к анализу проблем современной экономической теории при помощи методов других наук об обществе. Они преимущественно обращали внимание на действия коллективов (в первую очередь профсоюзов и правительства) по защите интересов индивида.

5. Движущая сила общественного развития – институты. Институты – политические организации, формы предпринимательства, системы кредитных учреждений. Это налоговое и финансовое законодательство, организация социального обеспечения и многое другое, связанное с хозяйственной практикой.

В марксистской теории уровень развития всего комплекса общественных отношений характеризует способ производства, представляющим неразрывное единство производительных сил и производственных отношений.

Исторически определенный этап развития данного общества, который характеризуется конкретным способом производства и соответствующей надстройкой К.Маркс назвал общественно-экономической формацией. Он выделил следующие формации:

1. первобытный строй;

2. рабство;

3. феодализм;

4. капитализм;

5. коммунизм.

К.Маркс разработал концепцию социальной революции. Революция по К.Марксу представляет собой переход от одного способа производства к другому (например, переход от феодализма к капитализму в результате буржуазной революции).

В соответствии с концепцией К.Маркса социалистические революции должны были первоначально возникнуть в развитых индустриальных обществах Запада, т.е. в тех обществах, в которых для социалистической революции созрели объективные предпосылки.

Нельзя оставить без внимания тот факт, что несмотря на все различия представленных теорий, в них присутствуют и общие черты, например такие как:

– рассмотрение социально-экономических систем с макроэкономической точки зрения в классической и неоклассической школах;

– необходимость государственного регулирования экономики поддерживали представители неоклассической школы, институционалисты и марксисты.

Сущность социально-экономических систем, как и их многочисленных модификаций, изучается и в настоящее время. И теория, и практика социально-экономического сотрудничества, формы социально-экономического сосуществования постоянно развиваются, меняются, совершенствуются. Это и позволяет вести речь о социально-экономическом прогрессе человечества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг О. Экономическая мысль в ретроспективе [Текст] / О. Блауг. – М.: Наука, 2004. – 318с.
2. Диденко Н.И. Экономика развития [Текст] / Н.И. Диденко. – Спб.: СПбГУ, 2011. – 267с.
3. Островитянов К.В. Политическая экономия [Текст] / К.В. Островитянов. – М.: МГУ, 1992. – 640с.

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Никулина Е.В., Малякина Е.Ю.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Культура проявляется в любой форме деятельности и на любом уровне социальных систем. В течении долгого времени культурные компоненты экономической жизни оценивались как второстепенный ресурс, который не влияет на экономический рост. Лишь в конце XX века воздействие на культурные составляющие хозяйственной деятельности, формирующие отношение людей к труду, склонности к тем или иным формам предпринимательской деятельности, становится все более активным и превращается в приоритетную, хорошо скоординированную стратегию.

В современную эпоху человечество входит в единую систему культурных, социальных, экономических, политических и иных связей, взаимодействий и отношений. Неотъемлемым условием глобализации является масштабное развитие бизнеса, в том числе предпринимательской деятельности, которая эффективна по своей природе, вследствие ряда факторов: большой гибкости; адаптивности и мобильности при прочих равных условиях; мотивированности к инновационной деятельности; ориентированности на высокий положительный конечный результат; обладания возможностью идти на риск; эффективности в сотрудничестве с крупными корпорациями и в частно-государственном партнерстве; динамичности в развитии, высокой производительности в совокупности с оптимальными издержками производства.

В настоящее время предпринимательская деятельность во всем мире выступает как одна из важнейших форм организации индивидуального и коллективного труда. В соответствии с законодательством РФ под определением предпринимательская деятельность понимается самостоятельная,

осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [3, с.2].

Культура предпринимательской деятельности является важным элементом предпринимательской деятельности и общей культуры человечества в целом. Формирование культуры предпринимательства в коммерческом и в некоммерческом секторе является одной из особо важных и долгосрочных стратегических задач государства при построении цивилизованных рыночных отношений.

Культура предпринимательства базируется на общих понятиях культуры и неразрывно с ней связана (см. табл.). Рассмотрим понятия «культура» и «культура предпринимательства», которые дают ряд авторов:

Таблица

Анализ понятий «культура» и «культура предпринимательства»

Автор	Содержание
Ожегов С.И.	Культура – это совокупность производственных, общественных и духовных потребностей людей. Это высокий уровень чего-нибудь, высокое развитие, умение [6, с.380].
Томилов В.В.	Культура – это совокупность ценностей, веры, морали, определяющих условия жизни в целом и поведение отдельного индивидуума в частности. В ней спрессован опыт множества формировавших ее поколений по осознанию себя и мира, приспособлению к окружающей среде и уставу внутренней жизни, разрешению конфликтов и стремлению к идеалам [8, с.40].
Асаул А.Н.	Культура – это понятие, интегрирующее различные аспекты жизни, деятельности, поведения людей, их объединений, общества в целом на определенном этапе своего развития. Любая культура содержит два основных аспекта: ценности (этические идеалы и качества) и процедуры (правила поведения) [2, с.33].
Томилов В.В.	Культура предпринимательской деятельности – это комплекс взаимодействующих факторов, включающих опыт прошлого и настоящего, структурные характеристики, взгляды руководителей, правила и нормы хозяйственного поведения конкретной фирмы [8, с.15].
Рюттингер Р	Культура предпринимательства – это система совместно вынашиваемых и реальных убеждений и представлений о ценностях» [7, с.89].
Макеева В.Г.	Культура предпринимательства представляет собой систему ценностей, смыслов, символов, знаний, традиций, обеспечивающих мотивацию и регуляцию предпринимательской деятельности, определяющих форму ее осуществления, а также восприятия ее обществом [5, с. 49].
Лапуста М.Г.	Культура предпринимательства -это определенная, сложившаяся совокупность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими в стране (обществе) правовыми нормами (законами, нормативными актами), обычаями делового оборота, этическими и нравственными правилами, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса [4, с.470].

Основная проблема при изучении понятия «культура предпринимательства» заключается в том, что ряд исследователей (например, В.В. Томилов, Р. Рюттингер) отождествляют его с понятиями «организационная культура» и «корпоративная культура», другие авторы (например, В.Г. Макеева) считают организационную (корпоративную культуру) частью предпринимательской культуры, а третьи полагают, что эти понятия являются отдельными феноменами, имеющими точки соприкосновения в своих элементах.

Культура предпринимательства формировалась как часть социокультурной системы в процессе эволюционного развития общества. В этой связи выделяют добуржуазную, буржуазную и постиндустриальную культуры предпринимательства, отличающиеся ценностями, ориентационными установками, принципами организации производства и управления[2, с.34].

Условием становления культуры предпринимательства является институционализация предпринимательской деятельности, в котором роли, нормы и системы взаимодействия достаточно формализованы. Институциональная организационно-техническая среда в которой формируется культура предпринимательства характеризуется наличием и разнообразием институтов (банков, консалтинговых агентств, учебных заведений, рекламных агентств, агентства по трудоустройству, транспортных агентства, страховых компаний, средств связи и других специализированных учреждений), с помощью которых в рамках предпринимательства устанавливаются деловые взаимоотношения и ведутся коммерческие операции [9, с.23].

В основе формирования культуры предпринимательства В.В. Томилов видит совокупность принципов: системности, комплексности, националистичности, историчности, научности, ценностной ориентации, сценарности, эффективности, и необходимость учитывания наиболее существенных признаков: социальности, познаваемости и изменчивости[8, с.168].

Для культуры предпринимательства характерны три уровня взаимодействия: с бизнес-партнерами, персонала с руководством и предпринимателя с обществом. В этой связи М.Г. Лапушта выделяет несколько признаков сформированной культуры предпринимательства: наличие эффективного механизма ограничителей его инновационной активности (законность, строгое выполнение обязательств и обязанностей, честное ведение субъектами своего бизнеса); наличие у организатора дела мотивации и устойчивого интереса, направленных на рост организации; выполнение предпринимателями социальных функций в обществе[4, с.471].

Формирование и развитие культуры предпринимательства определяются многими факторами среди которых значительное влияние оказывают: цивилизованная внешняя предпринимательская среда значительно дифференцированная по странам и включающая: политику, развитость технологий, образование и искусство, религию, правоведение, социальный статус населения, трудовую этику, а также сам предприниматель и корпоративная культура.

А.Н. Асаул отмечает, что развитие корпоративной культуры предпринимательства в направлении роста инновационной восприимчивости и активности персонала позволяет:

- обеспечить соответствие и сбалансированность стратегических бизнес-задач в предпринимательстве и тенденции инновационного развития в экономике в целом;

- повысить лояльность сотрудников, их творческую активность в направлении инновационного развития, стимулируя рост предложений по совершенствованию бизнес-процессов и других организационных изменений, связанных с повышением эффективности и результативности управления;

- снизить сопротивление внедрению организационных изменений, возникающее из-за особенностей существующей корпоративной культуры, ускорить процесс интеграции и формирование в предпринимательской деятельности эффективных команд, реализующих инновационные проекты [2, с.142].

Важным элементом культуры предпринимательства выступает этика, которая затрагивает не только проблему социально ответственного поведения управляющих и управляемых, но и цели и средства, используемые обеими сторонами. Для того чтобы руководители высокого уровня служили моделями надлежащего этического поведения, Э.А. Арустамов отмечает, что предприниматели должны повышать свои этические стандарты, оперируя управленческой этикой. Управленческая этика – это система этических знаний и практических рекомендаций, ориентированных на качественное исполнение административно-хозяйственных функций. Она включает в себя образцы лучшего опыта нравственного решения конкретных проблем предпринимательства. основополагающими ее принципами являются гуманизм и демократизм, социальная справедливость, суверенность личности, бережное отношение к природе. Значительное место в управленческой этике занимает разработка нормативных документов нравственного характера. Одним из таких являются профессиональные моральные кодексы. В них обоснована обязательность изучения нравственных качеств личности, сформулированы требования к управленческой деятельности, представлены правила делового общения.[1, с.337].

Подводя итог вышесказанному необходимо отметить, что понятие культуры предпринимательства – это самостоятельная категория, которая на наш взгляд, включает в себя совокупность образцов поведения, ценностной системы, социальных норм, фундаментальных принципов и общественных институтов, ориентирующих субъекты на те или иные формы экономической активности в системе предпринимательства, обеспечивающих передачу накопленного опыта, способствующих устойчивости предпринимательства во времени. Развитие культуры предпринимательства в системе предпринимательства РФ и превращение ее в приоритетную, хорошо скоординированную стратегию играет определяющую роль в развитии самой предпринимательской деятельности, обеспечивающей наряду с иными формами экономической деятельности РФ, конкурентоспособность национальной экономики в условиях всё ускоряющихся процессов глобализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арустамов Э.А. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: учебное пособие / Э.А. Арустамов, А.Н. Пахомкин, Т.П. Митрофанов. – М.: «Дашков и К», 2007.-376с.
2. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: учебник. / А.Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. -336с.
3. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] //: часть 1, раздел 1, подраздел 1, глава 1, статья 2. – Режим доступа: <http://ppt.ru/kodeks.shtml?kodeks=6&paper=2>
4. Лапуста М.Г. Предпринимательство [Текст]: учебник / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 552 с.
5. Макеева В.Г. Культура предпринимательства [Текст]: учебное пособие. / В.Г. Макеева. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 218 с.
6. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. – Большой Толковый Словарь. Том 2 – (Е-Л) [Текст]: / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. -М.: Азъ, 1992.-448 с.
7. Рюттингер Р. Культура предпринимательства [Текст]: учебное пособие. / Р. Рюттингер. – М.: ЭКОМ, 1992. – 240 с.
8. Томилов В.В. Культура предпринимательства [Текст]: учебное пособие. / В.В. Томилов – СПб: «Питер», 2000. – 368 с.
9. Хоскинг А. Курс предпринимательства [Текст]: Практическое пособие. Пер. с англ. / А. Хоскинг. – М.: Междунар. Отношения, 1993.-352 с.

БЮДЖЕТНОЕ И НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СУБЪЕКТАХ РФ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

*Никулина Е.В., Федюшина И.Г.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Планирование и прогнозирование выступают необходимыми компонентами научно обоснованного бюджетного процесса, без которых действия государства будут носить преимущественно характер реагирования на изменения в экономике и общественной жизни. Задачи бюджетного и налогового планирования состоят в обеспечении возможности рассмотрения и оценки альтернативных вариантов достижения экономических и социальных целей, проведении эффективной финансовой политики.

Планирование в целом и бюджетное планирование, в частности, имеют общую теоретическую базу и основываются на общих принципах, общей методологии, включающей определенные методы разработки планов, программ и прогнозов. Причем бюджетное планирование, несомненно, имеет свою специфику. История свидетельствует о том, что планирование и прогнозирование возникло много столетий назад. План как система экономических мероприятий в хозяйстве (крупном или мелком) возник вместе с появлением разделения и кооперации труда и служит программой хозяйствования на определенный период времени [2, с. 47].

Бюджетное и налоговое планирование сопровождается рядом недостатков в организационной системе планирования бюджетных доходов и расходов: несоответствие в отдельных территориях структуры финансовых органов

планирования, совокупности делегированных функций по разработке прогнозных документов; отсутствие единого информационно технического комплекса и базы данных, лежащего в основе работы по формированию бюджетных планов, а также взаимодействия налоговых и финансовых органов, участников бюджетного процесса; неналаженность межмуниципального сотрудничества по обмену опытом использования новых, более прогрессивных механизмов планирования.

В научном и практическом аспектах становится чрезвычайно актуальным формирование направлений совершенствования налогового и бюджетного планирования, призванного обеспечить четкость, последовательность и долгосрочность социально экономического развития территорий, управления ресурсами финансовой системы, подготовленной к внедрению перспективных методов реализации финансовой стратегии.

Сложившийся опыт и проблемы планирования служат основанием для предложения неформализованных требований к эффективности процедур налогового и бюджетного планирования:

- достоверность и полнота исходных единиц информации о бюджетных показателях;
- точность и обоснованность расчетов и проектировок, их соответствие целям социально экономического развития территории, улучшения их финансового состояния;
- наличие специальной документальной основы планирования, удобной для осуществления налогово-бюджетного анализа; использование специальных компьютерных программ для ее оформления в целях повышения оперативности обработки данных;
- достаточность нормативно правовой и методической базы планирования на уровне субъектов федерации и муниципальных образований;
- отсутствие организационных и расчетных ошибок, нарушений норм налогового и бюджетного законодательства;
- применение различных методов планирования на принципах их комплексного и согласованного использования с учетом потребностей в бюджетных услугах, изменения целей управления финансами;
- участие населения в оценке результатов налогово-бюджетного процесса;
- минимизация корректировок бюджетных планов в течение отчетного периода;
- регулирование равномерности и поступления доходов и осуществления расходов бюджетных ресурсов.

Указанные нарушения выявляются, в частности, в ходе процедур финансового контроля и должны быть своевременно устранены.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аспекты бюджета: императивный, экономический, финансовый, налоговый, расходный, социальный. – М.: ИПО Профиздат, 2001.-416 с.
2. Боровикова Е.В. Налоговое и бюджетное планирование в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях: теория и практика. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2007. – 336 с.

3. Бюджетные резервы региона / Куликов А.Г. и др. – М.:, 1997. – 120 с;
4. Бюджетный федерализм: Экономика и политика / Т.Д.Мамсуров, Л.Я.Кесельбренер – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2004. – 383 с.
5. Ковалева Т.М. Бюджетная политика и бюджетное планирование в субъекте Российской Федерации. – СПб: Изд. С.-Пб. гос. ун-та экономики и финансов. – 2001. – 190 с.
6. Кушной О.И. Система бюджетного планирования субъекта федерации. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов, 2002. – 70 с,
7. Маркипа Т. В. Межбюджетные отношения и налоговая политика: проблемы их совершенствования в Российской Федерации. – Барнаул, 2000. – 250 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВОГО И БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Никулина Е.В., Федюшина И.Г.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Налоговым и бюджетным планированием в субъектах РФ представляет собой совокупность мероприятий, направленных на формирование и обоснование показателей доходов и расходов бюджетов субъектов РФ используя инструменты управления бюджетной системой и межбюджетными отношениями на основе принципов и методов, исходящих из бюджетной политики государства [2, с. 17].

Разработка перспективного налогового бюджетного планирования в субъектах федерации и реализация возможна в условиях стабильного налогово-бюджетного состояния местных органов власти и стимулов к внедрению и развитию процедур среднесрочного планирования. Повышению качества управления региональными и местными финансами также должна способствовать интеграция перспективного налогового и бюджетного планирования в систему межбюджетных отношений.

Росту уровня прогнозируемости налогово-бюджетного состояния субъектов федерации и муниципальных образований должно способствовать формирование и использование процедуры финансово бюджетного анализа на основе комплексной системы показателей, являющихся индикаторами эффективности и качества бюджетного и налогового планирования и управления финансами в целом.

Качество налогового и бюджетного планирования может быть оценено как на неформализованной основе по совокупности критериев, предложенных ранее, так и посредством применения количественных методик и анализа бюджетных показателей, складывающихся в процессе исполнения бюджетов [6, с. 43].

Анализ Белгородской области целесообразно проводить в соответствии со следующими аналитическими блоками, позволяющими получить наиболее информативную критериальную оценку состояния финансовой основы органов власти на местах в условиях сформированного законодательства и системы бюджетного и налогового планирования: структура доходов бюджетов;

структура расходов бюджетов; выявление уровня бюджетной и налоговой автономии; дефицит бюджета; заёмная политика; роль доходов бюджетов разных уровней в доходах консолидированного бюджета.

Анализ агрегированных данных по результатам исполнения бюджетов дает совокупную оценку финансового состояния территорий. В целях получения более конкретной интерпретации состояния планирования бюджета Белгородской области можно использовать методику оценки качества, налогового и бюджетного планирования, основанную на математическом аппарате определения системы коэффициентов.

Методика оценки качества бюджетного и налогового планирования на основе интегрированного показателя состоит в следующем. На первом этапе производится расчет показателей оценки использования налогового потенциала: индекс налоговой активности в субъекте федерации, коэффициент налоговой автономии. Каждый показатель обозначается K_{ij} , что соответствует i -му значению финансового показателя j -ой территории. На втором этапе осуществляется расчет показателей оценки использования бюджетного потенциала: коэффициент бюджетной автономии, коэффициент бюджетной сбалансированности, коэффициент долгосрочного покрытия, коэффициент текущего покрытия, коэффициент обслуживания долга [1, с. 30].

Приведенные значения по каждому показателю оценки использования налогового и бюджетного потенциалов определяются:

$$K_{ij}^* = 1 / (K_{ij} / K_{i\text{норм}}), \text{ где}$$

K_{ij}^* – приведенный i -й показатель по j -му муниципальному образованию.

$K_{i\text{норм}}$ – нормативное значение i -го показателя.

Интегрированный показатель качества бюджетного и налогового планирования определяется суммированием частных индикаторов:

$$K_{ij} = \sum K_{ij}^*$$

При расчете пограничных значений интегрированного показателя учтены нормативные значения выбранных коэффициентов, участвующих в его определении (табл. 1).

На основе полученных значений интегрированных показателей можно сформировать следующую классификацию уровней планирования для муниципальных образований:

- высокое качество планирования и использования налогового или бюджетного потенциала;
- критическое качество планирования и использования налогового или бюджетного потенциала;
- неудовлетворительное качество планирования и "использования" налогового или бюджетного потенциала.

Коэффициенты долгосрочного покрытия и обслуживания долга, рассчитанные в целом по областному бюджету также находятся в пределах нормативных показателей, что является очень важным моментом.

Нормативные значения отдельных финансовых показателей

Показатель	Нормативное значение
Налоговая (фискальная) автономия муниципального образования	>0,4
Бюджетная автономия муниципального образования	>0,6
Коэффициент долгосрочного покрытия	<1(БКРФ)
Коэффициент текущего покрытия	<1 (БКРФ)
Коэффициент обслуживания долга	<0,15 (БКРФ)
Бюджетная дефицитность (сбалансированность бюджета) субъекта РФ	<0,15 (БКРФ)
Бюджетная дефицитность (сбалансированность бюджета) муниципального образования	<0,1 (БКРФ)

Таким образом, финансовое состояние субъектов федерации и муниципальных образований характеризуется высоким уровнем зависимости от вышестоящих бюджетов, неудовлетворительным качеством налогового и бюджетного планирования, преобладанием политики текущего финансирования. Укрепление финансовой базы территорий, повышение наполняемости их бюджетов требует, прежде всего, привлечения механизмов стратегического планирования, более глубокого анализа способностей субъектов федерации и муниципальных образований к саморазвитию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кушной О.И. Система бюджетного планирования субъекта федерации. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. гос. ун-та экономики и финансов, 2002. – 70 с.
2. Ларин А.П. Бюджетирование как современный инструмент управления. – Новосибирск: НГУЭУ, 2004. – 310 с.
3. Лютова И.И. Государственные финансы и налогообложение (основы теории). – М.: Национальный институт бизнеса, 2005. – 232 с.
4. Лютова И.И. Оценка и управление финансовой устойчивостью предприятий: монография. – М.: Национальный институт бизнеса, 2007. – 443 с.
5. Березин М.Ю. Региональные и местные налоги: правовые проблемы и экономические ориентиры. – М.: Волтсрс Клувер, 2006. – 628 с.
6. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации: учебное пособие / Т.М.Ковалева, С.В.Барулин. – М.: КНОРУС, 2006. – 208 с.

РАЗВИТИЕ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Пашкова Е.Н., Синегубова А.А
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Взаимное страхование во многих странах мира прошло достаточно длительный путь развития. Оно является довольно распространенной формой проведения страховых операций, занимает весомую долю рынка и осуществляет важнейшие виды страхования прежде всего потому, что предлагает альтернативное дорогому коммерческому сравнительно дешевое страховое обслуживание в массовых сегментах рынка страховых услуг.

Взаимное страхование – это одна из организационных форм страховой защиты. Взаимным страхованием является страхование имущественных

интересов членов общества на взаимной основе путем объединения в обществе взаимного страхования необходимых для этого средств. Взаимное страхование осуществляется обществом взаимного страхования [2].

Общество взаимного страхования – организация, которую вправе создавать граждане и юридические лица для страховой защиты своих имущественных интересов на взаимной основе путем объединения для этого своих средств. Общества взаимного страхования осуществляют страхование своих членов. Взаимность заключается в том, что страховые взносы собираются среди определенного круга лиц – членов общества – и предназначены для выплаты им же возмещения при наступлении страхового случая, а также в том, что страхователи и страховщики соединены в одном лице. Общества взаимного страхования являются некоммерческими организациями; уплачиваемые страховые взносы расходуются только на страховые выплаты при наступлении страхового случая, а возможный доход от этой деятельности направляется на укрупнение страхового (резервного) фонда и не распределяется между участниками; при недостаточности у общества (страховщика) средств для выплаты страхового возмещения потерпевшему возможно привлечение дополнительных средств членов общества [4].

Так, к 1990 г. число обществ взаимного страхования в странах Западной Европы превысило 2 тыс., а в США – их около 2 тыс. На взаимное страхование приходится: 90 % рынка страхования жизни в Японии; 60 % – в США; более 50 % – в Канаде, 50 % – в Великобритании. Взаимное имущественное страхование занимает: более 50 % рынка Швеции; свыше 40 % – Финляндии; почти 30 % – США [3].

В России система взаимного страхования, по мнению многих историков, в процессе своей эволюции прошла 4 этапа: 1831-1917 гг.; 1917-1988 гг.; 1988-2007 гг. и период с 2007 г. Системное развитие взаимного страхования на Руси началось в первой половине XIX в., т.е. еще до отмены крепостного права. Принципы взаимного страхования изначально были реализованы в следующих объединениях: союзы ремесленников; казачьи круги; крестьянские поземельные общины. В дореволюционной России взаимное страхование и коммерческое страхование развивались параллельно, как это происходило в странах Европы (только с опозданием на несколько веков). Взаимное страхование развивалось одновременно и в обязательной, и в добровольной формах. Но в отличие от западных стран в России некоторые его виды сначала возникали в обязательной форме и лишь затем появлялись в добровольной форме.

В 1863-1864 гг. в Туле и в Полтаве были созданы первые общества обязательного взаимного страхования от огня по инициативе самих страхователей. Далее их количество постепенно увеличивалось. К 1913 г. насчитывалось 171 общество. Отметим также, что метод взаимного страхования получил широкое распространение в следующих сферах: социальное страхование; промышленность; сельское хозяйство; взаимное морское и речное страхование [6].

Перед Первой мировой войной в России действовало более 200 взаимных обществ и союзов. Однако в целом взаимное страхование уступало коммерческому, акционерному страхованию. Государство первоочередное

внимание уделяло именно взаимному страхованию. Например, по инициативе П.А. Столыпина в Государственной Думе была принята программа обязательного страхования рабочих, которая накануне Первой мировой войны начала успешно реализовываться. Подводя итог, можно сказать, что специфической чертой первого периода развития взаимного страхования в России является вмешательство государства, которое хотело добиться широкого применения данного метода на практике.

Переворот 1917 г. положил конец существованию не только коммерческих страховщиков, но и обществ взаимного страхования. Однако социальные преимущества последних были столь очевидны, что советское руководство в годы НЭПа сделало исключение для организаций, страховавших имущество кооперативов. В 1920-х гг. на началах взаимного страхования в те годы действовали страховые секции Центросоюза, Коопстраха и Укркоопстраха, обслуживавшие кооперативный сектор экономики. Им было разрешено страховать свое имущество в созданных ими обществах взаимного страхования. Просуществовали эти системы до 23 марта 1930 г., затем эти секции были поглощены Госстрахом. Взаимное страхование исчезло и из практики, а также и из теоретических разработок ученых. И это не удивительно, ведь в сложившейся системе не было места обществам взаимного страхования. Принципы их деятельности, предусматривающие финансовую независимость общества, решение основных вопросов деятельности, включая финансовые, на общем собрании членов общества, не вписывались в жестко централизованную систему управления финансовыми ресурсами. Таким образом, на втором этапе развития страхования в России (1917-1988 гг.) происходило уничтожение (ликвидация) всех взаимных страховых организаций. Была установлена монополия государства на страховую деятельность. А весь накопленный дореволюционный опыт в сфере взаимного страхования в советские времена был забыт и утрачен.

Период 1988-2007 гг. многие ученые называют периодом скрытого неофициального существования и развития взаимного страхования в России. В 1988 г. началась демонополизация страхового дела в СССР. Был принят Закон СССР от 26.05.1988 № 8998-ХІ «О кооперации в СССР», в соответствии с которым кооперативам разрешалось проводить взаимное страхование. Практическая работа по всем направлениям демонополизации страхования началась только после принятия Закона РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «О страховании» [6].

В 2002 г. группой депутатов Государственной Думы РФ дважды (в январе и сентябре) вносился проект федерального закона № 173367-3 «О взаимном страховании». Однако данный законопроект был отклонен Государственной Думой РФ уже в первом чтении, поскольку в феврале 2003 г. Правительством Российской Федерации был внесен альтернативный проект федерального закона № 295151-3 «О взаимном страховании». Данный законопроект был принят, но с большим перерывом (более трех лет между принятием его в первом и во втором чтениях). С 2007 г. начинается последний период становления взаимного страхования в РФ. Появились твердые законодательные

основы для создания и функционирования взаимных страховых организаций в виде обществ взаимного страхования.

В настоящий момент российский страховой рынок находится в стадии активного развития. Страховая культура населения растет, с каждым днем увеличивается количество граждан с осознанной потребностью в защите разнообразных имущественных и личных интересов. Но несмотря на это взаимная форма организации страховой защиты практически отсутствует и известна только узкому кругу специалистов. В России согласно единому Государственному реестру субъектов страхового дела на 31 декабря 2012 года зарегистрированы 468 страховщиков, из них только 10 обществ взаимного страхования. К ним относятся общества взаимного страхования: Взаимопомощь и страхование; Народные кассы; ВЗАИМНАЯ ЗАЩИТА; ВЗАИМНАЯ ОХРАНА; ВЗАИМНАЯ ПОМОЩЬ; ХРАНИТЕЛЬ; Кооп-Ресурс; Саклау; Цейси; Кооперативное единство.

Данные некоммерческие организации осуществляют следующие виды страхования:

- страхование грузов;
- страхование имущества граждан и юридических лиц, за исключением транспортных средств и сельскохозяйственного страхования;
- страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам;
- страхование средств наземного транспорта (за исключением средств железнодорожного транспорта);
- страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору;
- страхование финансовых и предпринимательских рисков и др.

Неразвитость взаимного страхования во многом объясняется отсутствием необходимых действующих нормативно-правовых документов. Федеральный закон от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании» вступил в силу только в 2008 г. Неразвитость взаимного страхования связана также со следующими причинами:

- коммерческие приоритеты страхового бизнеса;
- недостаточное понимание обществом возможности получения страховых услуг на некоммерческой основе по сравнительно низким ценам.

Россия летом 2012 года вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО). Это, несомненно, потребует корректировки ряда нормативно-правовых актов, в том числе и в сфере страхования, а также принятия новых законов, раскрывающих возможности развития новых этапов страхования в России. Нововведением в отечественной экономике является законопроект № 643875-5 «О взаимном страховании гражданской ответственности лиц, привлекающих денежные средства для долевого строительства многоквартирных домов (застройщиков), за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств по договору участия в долевом строительстве», который был подписан Президентом РФ 20 декабря 2012 года и вступил в силу под названием «О внесении изменений в отдельные законодательные акты российской Федерации».

Институтом страхования гражданской ответственности застройщика, привлекающего средства граждан, серьезно стали заниматься только в 2012 г. Проект закона о взаимного страхования дольщиков был разработан после того, как президент страны поручил Правительству России в срок до 13 марта 2013 года разработать и утвердить комплекс мер по минимизации рисков в долевом строительстве и, в том числе, рассмотреть возможность введения обязательного страхования финансовых рисков граждан при строительстве многоквартирного жилья.

Важно, что законопроект включает все необходимые элементы страхового механизма. Он рассматривает следующие понятия: «объект взаимного страхования застройщиков»; «страховой случай»; «страховая сумма»; «страховая премия»; «страховые тарифы»; «страховое возмещение». Это говорит о том, что закон взаимного страхования застройщиков будет работающим. Это особенно важно, поскольку до сих пор нередки факты мошенничества по отношению к дольщикам со стороны недобросовестных застройщиков. По данным Минрегионразвития России, в РФ в настоящее время насчитывается свыше 95 тыс. пострадавших дольщиков и более 960 проблемных объектов жилой недвижимости. Эксперты строительного рынка считают, что официальная статистика занижена минимум в десять раз.

В условиях отсутствия нормального гражданско-правового механизма урегулирования данной ситуации проблема дольщиков неизбежно принимает политический характер, формируя поле политических спекуляций и движений. Принимая закон взаимного страхования застройщиков, государство тем самым минимизирует политические риски и не допускает столь масштабного прекращения строительства и банкротства застройщиков [5]. Законом предусматривается создание механизма в виде общества взаимного страхования, членами которого должны будут становиться все без исключения застройщики, привлекающие средства граждан. В случае неисполнения застройщиком своих обязательств перед гражданами, наступления страхового случая средства, вложенные гражданами-дольщиками, будут возвращаться им в полном объеме. Под страховым случаем подразумевается банкротство застройщика. Минимальная страховая сумма по договору страхования, в пределах которой при наступлении страхового случая страховщик должен будет осуществить страховое возмещение, будет рассчитываться исходя из цены договора, но не может быть меньше суммы, рассчитанной исходя из общей площади жилого помещения, подлежащего передаче участнику долевого строительства [7].

Федеральный закон о взаимном страховании дольщиков является своевременным документом, защищающим имущественные интересы как физических лиц-дольщиков, так и застройщиков. Он способен повлиять на дальнейшее развитие страхования в России на принципах расширения страховой ответственности путем передачи страховых рисков обществам взаимного страхования и, тем самым, освобождает государственный бюджет от

непредвиденных затрат. Принятие закона также станет преградой для организаторов различных схем мошеннического характера.

ЛИТЕРАТУРА

1. О взаимном страховании гражданской ответственности лиц, привлекающих денежные средства для долевого строительства многоквартирных домов (застройщиков), за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств по договору участия в долевом строительстве [Электронный ресурс] : проект федерального закона № 643875-5. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru>.
2. О взаимном страховании [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 29.11.2007 №286-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru>.
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30.12.2012 №294-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru>.
4. Кузовлева Н.Ф., Вакурин А.В. К вопросу о взаимном страховании в России. Финансы и кредит №8 (2013).
5. Лопаткин Д.С. История развития взаимного страхования в России. Финансы и кредит №38 (2012).
6. Комментарий к статье 968 «Взаимное страхование» (Гражданский кодекс, ч.2). URL: <http://cmza.ru/grazhdanskiy-kodeks-ch.2/statya-968.-vzaimnoe-strahovanie.html>.
7. Совет Федерации одобрил закон о страховании дольщиков. URL: <http://www.rbc.ru/fnews.open/20121226103501.shtml>.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ

*Чистникова И.В.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Нацеленность экономики России на интенсивное инновационное развитие предопределяет необходимость реконструкции действующих производственных мощностей, внедрения новой техники и новых технологических процессов. Осуществление данных мероприятий обуславливает необходимость приобретения нового, более совершенного оборудования, что в большинстве случаев связано с временным дефицитом финансовых ресурсов у предприятий. Одним из эффективных направлений решения данной проблемы является использование услуг лизинга, которые оказывают специально создаваемыми банками лизинговыми компаниями.

Стимулирование лизинговых операций на российских предприятиях позволит извлечь следующие преимущества:

- не отвлекая из оборота деньги, приобрести новое технологическое оборудование;
- использовать долгосрочный способ финансирования;
- использовать возможность применения ускоренной амортизации;
- оптимизировать налогообложение.

Успешному развитию лизинга на российских предприятиях препятствует ряд обстоятельств, основные из которых сводятся к следующему:

- двойное обложение налогом на добавленную стоимость. Согласно существующему порядку НДС взимается за приобретаемое лизингодателем оборудование. Его величина, равно как и выплата процентов за взятый лизингодателем для покупки оборудования кредит переносится на лизинговые платежи. В соответствии с применяемой практикой НДС дополнительно начисляется на лизинговые платежи. Это означает, что НДС на один и тот же продукт начисляется дважды;

- недостаточное понимание сущности лизинга, его достоинств как у потенциальных лизингодателей, так и предпринимателей – потенциальных лизингополучателей;

- отсутствие инфраструктуры лизингового рынка, развитой сети лизинговых компаний, консалтинговых фирм, которые обслуживали бы всех участников лизингового рынка;

- отсутствие системы информационного обеспечения лизинга, которая обеспечивала бы наличие постоянно восполняемой и доступной информации о предложениях лизинговых услуг [1].

Применение лизинга для предприятий России может иметь следующие сдерживающие факторы:

- необходим авансовый платеж в размере 25 – 30 % от стоимости оборудования;

- оперативный лизинг иногда дороже кредита (при длительном сроке).

Не смотря на имеющиеся проблемы с применением, лизинговые операции являются весьма эффективной формой финансирования обновления активной части основных фондов предприятий.

Лизинг как форма финансирования схож с кредитованием, поскольку в лизинговой сделке присутствуют практически все элементы кредитных отношений. Различие заключается в том, что при кредите используют денежные средства, а при лизинге – имущество. В связи с этим лизинг часто рассматривают как товарный кредит, как форму финансирования приобретения машин и оборудования, альтернативную традиционной банковской ссуде. В случае финансового лизинга сами объекты активной части основных фондов становятся предметом залога. Кроме того, как показывает практика, лизинг является одной из наиболее эффективных форм финансирования процесса обновления основных фондов предприятия.

Развитие лизинга обусловлено рядом преимуществ для всех участников лизинговой сделки (рис. 1).

Если обратить внимание на опыт западных стран, то можно сделать вывод, что лизинг (включая факторинг) остается вторым наиболее часто упоминаемым источником внешнего финансирования в ЕС (далее по популярности представлены банковский овердрафт, кредитная линия или

овердрафт кредитной карты). Однако лизинг наиболее часто используется как внешний источник финансирования в Эстонии, Швеции, Германии, Латвии, Австрии, Чехии, Словении, Литвы и Венгрии [2].

В ходе исследований (2011-2012 г.) эффективности лизинга для западных предприятий, большинство респондентов (80 %) согласились, что бизнес вырос в результате использования оборудования, приобретенного по договорам лизинга. Вторая наиболее важная причина (77 % респондентов) заключалась в том, что скорость привлечения лизингового финансирования для предприятий выше, чем скорость привлечения любого другого внешнего финансирования.

Респондентам также был задан вопрос, почему они не используют лизинг, или, в случае применения лизинговых технологий – почему они не увеличивают применение лизинга. Это обусловлено двумя основными причинами: предпочтение относительно увеличения собственных активов напрямую и возможность получения лучшей цены в случае приобретения активов, чем при лизинге.

Однако, как отмечено выше, ценовой фактор может также привести к положительным решениям относительно лизинга, в зависимости от обстоятельств финансирования проекта.

Выбор того или иного источника финансирования может также зависеть от типа инвестиций, например, относительно финансируемого актива. Западные предприятия приобретают в лизинг широкий спектр активов, однако спрос на лизинг оборудования и транспорта является максимальным [3].

Несмотря на различия между размером предприятия и между странами, результаты последних опросов доступа к финансированию, показывают высокую актуальность лизинга для предприятий малого и среднего бизнеса, что подтверждается и недавними выводами Евростата.

В октябре 2013 г. Евростат опубликовал результаты исследования относительно доступа к финансированию предприятий в ЕС (Ushilova и Schmiemann, 2013 г.). По данным этого исследования, более половины опрошенных предприятий не стремились привлечь какое-либо внешнее финансирование в 2007–2010 гг. Однако потребности в финансировании должны были вырасти в периоде 2011–2013 гг. Кредиты были и остаются наиболее желаемым инструментом финансирования, по которым ожидается рост, в том числе 10 % пунктов относительно таких быстрорастущих предприятий, как «бизнес-газели», являющихся точками экономического роста и привлекательными предприятиями для инвестирования со стороны банков. Банки будут оставаться наиболее важным источником финансирования опрошенных западных предприятий. Лизинговые компании, как ожидается, будут на втором месте среди всех групп предприятий. Однако эти цифры не обязательно раскрывают всю важность лизинговых продуктов для предприятий Европы, как лизинг может входить в банковскую продуктовую линейку и распространяться через банки с кредитными продуктами.



Рис. Преимущества лизинга для участников проекта

Главным преимуществом лизинга в России перед иными способами приобретения оборудования является государственная поддержка. В мировой практике возникновение и развитие лизинга обусловлено предоставлением государственной поддержки, выражающейся в виде налоговых, инвестиционных и амортизационных льгот, а не с целью гражданско-правового регулирования. Как уже отмечалось выше, развитию отношений в сфере лизинга в России также способствует активная поддержка со стороны органов федеральной (государственной) власти путем принятия соответствующих нормативных актов, в том числе постановления Правительства РФ от 27 июня 1996 г. № 752 "О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации" и других.

Лизинговые операции в нашей стране требуют большего распространения, для чего необходимо их стимулирование со стороны государства. Для такого стимулирования в России разработаны меры государственной поддержки деятельности лизинговых организаций (компаний, фирм), к которым относятся:

- разработка и реализация федеральной программы развития лизинговой деятельности в Российской Федерации или в отдельном регионе как части программы среднесрочного и долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации или региона;

- создание залоговых фондов для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества;

- долевое участие государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности в отдельных целевых инвестиционно-лизинговых проектах;

– меры государственного протекционизма в сфере разработки, производства и использования наукоемкого высокотехнологичного оборудования;

– финансирование из федерального бюджета и предоставление государственных гарантий в целях реализации лизинговых проектов (Бюджет развития Российской Федерации), в том числе с участием фирм-нерезидентов;

– предоставление инвестиционных кредитов для реализации лизинговых проектов;

– предоставление банкам и другим кредитным учреждениям в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, освобождения от уплаты налога на прибыль, получаемую ими от предоставления кредитов субъектам лизинга, на срок не менее чем три года для реализации договора лизинга;

– предоставление в законодательном порядке налоговых и кредитных льгот лизинговым компаниям (фирмам) в целях создания благоприятных экономических условий для их деятельности;

– создание, развитие, формирование и совершенствование нормативно-правовой базы, обеспечивающей защиту правовых и имущественных интересов участников лизинговой деятельности;

– предоставление лизингополучателям, ведущим переработку или заготовку сельскохозяйственной продукции, права осуществлять лизинговые платежи поставками продукции на условиях, предусмотренных договорами лизинга;

– отнесение при осуществлении лизинговых операций в агропромышленном комплексе к предмету лизинга племенных животных;

– создание фонда государственных гарантий по экспорту при осуществлении международного лизинга отечественных машин и оборудования.

Для стимулирования инвестиций в производственную сферу, для обновления промышленного потенциала, для повышения конкурентоспособности отечественных производителей, нужно создавать условия, при которых они стремились бы развивать лизинговые отношения. Для этого, в первую очередь, следует добиваться появления лизинговых сделок с достаточно длительными сроками действия (не менее трех лет), так как именно такие договоры будут нести реальные инвестиции в экономику. Необходимо если не освободить, то хотя бы снизить налог на прибыль, полученную лизингодателями от реализации договоров по лизингу со сроком действия три и более лет. Также следует стимулировать банки предоставлять кредиты лизинговым компаниям, которые заключают длительные договоры. Кроме этого, необходимо рассмотреть возможность снижения таможенных пошлин и налогов по товарам, ввозимым на территорию РФ и являющимися объектами международного финансового лизинга [4].

Безусловно, вышеперечисленные меры должны способствовать развитию лизинговых компаний и операций, производимых ими.

Можно с полной уверенностью сказать, что лизинг в нашей стране постепенно будет все больше наращивать свои обороты и играть все более весомую роль в экономике России.

В целом, стимулирование лизинговых операций в России позволит на многим предприятиям решить проблемы финансирования процесса обновления основных фондов (что способствует повышению эффективности деятельности за счет роста доли активной части основных фондов); ускорения процесса обновления основных фондов; экономии необходимых для воспроизводства основных фондов собственных средств; повышения объема производства продукции (работ, услуг) и увеличения прибыли. Кроме того, лизинговые платежи признаются расходами для целей налогообложения, что уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Лизинговые платежи можно планировать таким образом, чтобы это было выгодно для всех участников сделки, что позволяет управлять финансовыми потоками предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Газман В.Д. Лизинг в проектном финансировании // Финансы. – 2013. – № 9. – С. 73-78.
2. Сичинава А.Ш. Анализ структуры спроса на лизинговые услуги предприятий малого и среднего бизнеса в ЕС // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 5. – С. 273-276.
3. Шумакова О.В., Чуваленская Г.В. Лизинг как положительный интегрированный эффект для лизингополучателя. // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2013. – № 4. – С. 57-60.
4. Нуртдинов И.И. Лизинг как инструмент развития бизнеса в современных условиях // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. – 2012. – № 11. – С. 41-46.

СЕКЦИЯ 4. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА, ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ЭКСПАНСИЯ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

*Кравченко С.А., Нежелская А.А.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

В настоящее время привлечение иностранных инвестиций стало реальностью функционирования мировой экономики, в нем заинтересованы как развитые, так и развивающиеся страны. Практически ни одна страна мира с рыночной экономикой не в состоянии эффективно развиваться без иностранных инвестиций. Актуальность вопросов, касающихся роли и места иностранных инвестиций в происходящих процессах глобализации мировой экономики и создания условий для движения капитала, возросла в свете резкой активизации в последние десятилетия XX в. политики привлечения иностранных инвестиций.

С усилением инвестиционной активности в мире, ростом числа транснациональных слияний и поглощений вывоз капитала становится характерной чертой нового мирового порядка, глобализации, что заставляет переосмыслить его влияние на национальную экономику, а также определить функции и роль вывоза капитала в современных экономических условиях. Сегодня лидерами по притоку иностранных инвестиций являются развитые страны, такие как США, Великобритания, а также Евросоюз и др., в то время как страны с развивающимися рынками уступают им по привлечению капитала.

Само понятие инвестиции (нем. – Investition от лат. – Investa et illata – все, что увезено и унесено) изначально предполагает их некую привнесенность, перемещение средств и ресурсов от их источника к месту и моменту организации производства нового вида деятельности.

Распределение инвестиционных потоков капитала в мировой экономике происходит в острой конкурентной борьбе между отдельными странами за финансовые ресурсы. В последние годы в географическом распределении импорта капитала усилилась долгосрочная тенденция к повышению удельного веса развивающихся стран как реципиентов иностранного капитала. Вместе с тем, несмотря на то, что развивающиеся страны и страны с переходной экономикой становятся все более привлекательными для иностранных инвесторов, по-прежнему больше половины всего объема прямых капиталовложений приходится на промышленно развитые страны.

Движение капитала между промышленно развитыми странами усиливает конкуренцию и побуждает национальную промышленность подтягиваться до уровня промышленности передовых стран.

Все большую силу набирают транснациональные корпорации. В соответствии с Докладом о мировых инвестициях, подготовленным Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию – ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD), которая традиционно изучает деятельность ТНК, транснациональные корпорации сегодня контролируют более 90% прямых зарубежных инвестиций и более 80% мировой торговли. Экспорт капитала становится важнейшим фактором в формировании и развитии ТНК [6, с.231].

Современная Россия по импорту капитала занимает весьма скромное место в мире. Это связано, прежде всего, с отсутствием благоприятного инвестиционного климата, который в первую очередь определяется политической стабильностью, юридическими гарантиями для зарубежных инвесторов, развитой институциональной и рыночной инфраструктурой, налоговыми льготами для зарубежных вкладчиков и др.

Анализ привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику в 90-е годы заставляет согласиться с оценкой специалистов Бюро экономического анализа, что Россия проиграла 10-летний период конкуренции с соседями за «культурного западного и восточного инвестора» [8, с. 64].

Что касается экспорта капитала, то каждый год растет число трансграничных инвестиционных сделок с участием все новых и новых российских компаний. Например, если в 2006 году отечественные фирмы реализовывали за рубежом 109 инвестиционных проектов «на зеленом лугу» («Greenfield investment») и осуществили 28 трансграничных слияний («Mergers and Acquisitions»), то в 2009 году соответствующие показатели составили 156 новых проектов и 67 приобретений.

В 2011 году российские компании осуществили инвестиций на сумму 151,7 млрд. долл., всего накопленных инвестиций – 106,7 млрд. долл. Всего в мире в 2011 г. было осуществлено прямых инвестиций на 1,85 трлн. долл., из них 292 млрд. долл. – развивающимися странами, 58,5 млрд. долл. – странами с переходной экономикой (к которым относится и Россия), а 1,5 трлн. долл. – развитыми странами. Таким образом, доля российских компаний в общем объеме составила 2,83%, а среди стран с переходной экономикой – 89,6%, т.е. практически весь объем прямых инвестиций из этих стран был осуществлен российскими компаниями. Также необходимо отметить, что российские инвестиции составляют существенную долю в ПИИ из развивающихся стран (17,9%). Выраженной специфической чертой экспорта российского капитала является стабильно высокая доля его вывоза в нерегистрируемых формах.

Структура инвестиций из России за рубеж по типам, %

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011
Иностраннные инвестиции, всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
прямые инвестиции	12,3	19,1	21,1	10,7	12,6
из них:					
взносы в капитал	12	13,5	8,4	3,1	5,1
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	0,2	5,3	12,7	7,2	7,4
прочие прямые инвестиции	0,1	0,3	0	0,3	0,1
портфельные инвестиции	3	0,5	2,9	0,8	7,3
из них :					
акции и паи	0,4	0,2	2,3	0,5	1
долговые ценные бумаги	2,6	0,3	0,6	0,3	6,3
прочие инвестиции	84,7	80,4	76	88,5	80,1
из них:					
торговые кредиты	30,1	70,2	67,7	78	66,7
прочие кредиты	17,2	8,5	7,2	9,6	12,6
банковские вклады	36,7	0,5	0,9	0,8	0,8
прочее	0,7	1,2	0,2	0,1	0

Рассчитано по данным: [7].

Объем средств, вкладываемых за рубежом российскими компаниями, значительно увеличился в 2008 году в условиях мирового экономического кризиса, продолжает расти и в настоящее время значительно превысил значения предкризисного уровня. Это можно объяснить следующими факторами, во-первых, в ведущих отраслях экономики (нефтегазовая отрасль, металлургия) стало меньше возможностей для экстенсивного роста, что подтолкнуло ведущие российские компаний к экспансии за рубеж. Во-вторых, увеличивающееся давление государства на бизнес толкает частные компании к переводу части своей деятельности за рубеж. В-третьих, увеличение российских ПИИ происходило на фоне роста ПИИ из развивающихся стран. Так, поток средств из этих стран увеличился с 2000 по 2009 г. на 117%, в то же время российские ПИИ выросли на 1550%.

К концу 2010 года заграничные ПИИ российских ТНК составили 70-72 млрд. долл., из которых около 75% приходится на активы крупнейших нефинансовых ТНК, еще свыше 16% – на следующие 20 нефинансовых компаний-инвесторов. Полтора десятка российских фирм инвестировали за границей по 100-200 млн. долл., еще около 40 фирм – 25-100 млн. долл. (но не все эти фирмы можно отнести к полноценным ТНК – либо из-за наличия ПИИ только в 1-2 странах, либо из-за крайне незначительной роли заграничных операций) [13].

Среди лидеров доминируют топливные, металлургические и телекоммуникационные компании, второе место занимают зарождающиеся ТНК различных отраслей народного хозяйства. Список компаний ежегодно пополняется, это происходит тогда когда ведущие интегрированные бизнес-

группы (ИБГ), имеющие в своем составе ТНК, стимулируют интернационализацию второстепенных направлений бизнеса. Так, например, в 2007 году ИБГ «Базовый элемент» стала развивать зарубежную экспансию своего строительного бизнеса, в январе приобретя за 35 млн. долл. казахстанскую фирму «Састобе-цемент», а в августе за 1,7 млрд. долл. – 30% акций австрийской инженерно-строительной корпорации «Страбаг» (значительные активы размещены также в Германии).

Начала интернационализацию на новых направления – в машиностроении и энергетике – ИБГ «Ренова», создавшая в 2007 году задел для развития промышленной ТНК. За приблизительно 720млн. долл. через подставные фирмы «Ренова» приобрела 31,4 % акций известного швейцарского производителя промышленного оборудования «Зульцер», а через свою швейцарскую дочернюю структуру «Авелар Энерджи» за почти 700 млн. долл. купила 80% акций крупного игрока итальянского рынка альтернативной энергетики «Энерджетик сорс». Годом ранее в Швейцарии «Ренова» приобрела за 420 млн. долл. 10,25% акций инновационной фирмы «Эрликон». При этом имеется возможность развития производственных связей между всеми тремя компаниями по выпуску солнечных батарей.

Также можно отметить, что начинают интернационализацию компании, не входящие в состав крупных ИБГ. Так, в 2007 году первые инвестиции за рубежом осуществили несколько таких фирм, объемом свыше 100 млн. долл. Компания «Русснефть» купила 50% акций фирмы, контролирующей месторождение Бинагады в Азербайджане (за 200 млн. долл.). Известный производитель сельскохозяйственной техники «Ростсельмаш» за 130 млн. долл. купил производителя мощных тракторов «Булер индастриз» с заводами в Канаде и США [13].

Таким образом, процесс интернационализации российских ТНК будет продолжаться, пока в число ТНК не войдут все ведущие компании промышленности и сферы услуг.

В экспансии отечественных ТНК можно выделить два направления – это страны СНГ и страны дальнего зарубежья.

Доля накопленных инвестиций в страны СНГ в 2001 г. составляла 7,64%, а на начало 2011 г. – 6,36%, в среднем за 2001-2011 гг. – 4,5%. Однако поток инвестиций в страны СНГ более устойчив. В 2008 г. общие накопленные инвестиции сократились на 45,2%, а инвестиции в страны СНГ – всего на 14,2%. Это связано, прежде всего, с переоценкой зарубежных активов. В 2008 г. начался финансовый кризис, который вызвал сильное обесценение активов. Во многих странах СНГ подобный кризис начался раньше и к концу 2008 года уже прошел свою острую фазу. Кроме того, инвестиции в страны СНГ меньше и требуют значительно меньше финансовых ресурсов. Поэтому обесценение находящихся там активов было использовано российскими компаниями для активной экспансии. Так в 2008 г. Сбербанк приобрел казахский БТА-банк [10, с.293-296].

Основными странами российской инвестиционной экспансии среди стран СНГ являются Украина и Казахстан. Относительно невысокая доля вложений

со стороны российских компаний в страны СНГ может быть объяснена несколькими причинами. Во-первых, экономики этих стран малы, поэтому они малопривлекательны с точки зрения рынков сбыта. Кроме того, необходимо учитывать, что основными инвесторами являются компании сырьевого сектора, а экономики этих стран значительно меньше нуждаются в энергоресурсах. В настоящее время во многих странах СНГ сформировались крупные финансово-промышленные группы (ФПГ), контролирующие основные активы. Эти национальные ФПГ препятствуют проникновению иностранных инвесторов [11, с.109].

Таким образом, страны СНГ не являются привлекательными для инвестирования со стороны российских ТНК. Несмотря на близость правовых систем, силу культурных и исторических связей, экономики соседних государств не могут привлечь крупные инвестиции из России. Восстановление производственных цепочек в рамках, существовавших в СССР производств также представляется маловероятным. В настоящее время большинство предприятий, прервавших производство из-за распада Советского Союза, переориентировалось на другую продукцию и стало частью новых производственных комплексов. Поэтому данный канал интеграции не может способствовать увеличению инвестиций российских ТНК.

Основными странами–реципиентами российских инвестиций являются страны дальнего зарубежья и страны, относящиеся к оффшорным территориям, такие как Кипр, Виргинские острова.

Ведущим получателем капиталовложений отечественных ТНК (30-40 %) является ЕС, хотя его доля постепенно сокращается за счет выхода ряда компаний на отдаленные рынки (например, покупка «Норильским никелем» за несколько миллиардов долларов фирмы «Лайон-Ор майнинг» российские ПИИ заметно выросли в Канаде, Австралии и ЮАР). Абсолютными размерами аккумулированных российских ПИИ в ЕС выделяются Германия и Италия.

Многие российские компании создают в странах-оффшорах свои подразделения для привлечения финансовых ресурсов. В этом случае материнская компания предоставляет финансовые гарантии по таким займам, что снижает финансовые риски, а иностранная юрисдикция снимает законодательные риски. Например, формальным эмитентом четырех выпусков еврооблигаций «ЛУКОЙЛа» на 2,5 млрд. долл. является компания Lukoil International Finance B.V., располагающаяся в Нидерландах, хотя фактически эти деньги используются «ЛУКОЙЛом». Эмиссия ценных бумаг по голландским законам позволила создать относительно ликвидный вторичный рынок этих бумаг, что увеличило их привлекательность.

Налоговые ставки привлекательнее в оффшорах, чем в развитых странах, они могут предоставить и более совершенное законодательство развитых государств. Штаб-квартира одной из крупнейших ТНК в России – компании «РУСАЛ» – находится на острове Джерси, хотя существенная часть ее производственных активов располагается в России. Это позволяет ей экономить на налогах, а также находиться в юридической системе Великобритании [14].

Массовое использование российскими предпринимателями международных оффшорных зон является главным каналом для нелегального вывоза капитала из России и последующей его «отмывки». Предлагаемые преференциальными юрисдикциями очень удобные для потенциальных клиентов условия размещения валютных средств (включая обеспечение конфиденциальности и низкого налогообложения) способствуют их привлекательности, притягивая в них значительную часть нелегально покинувшего Россию капитала. По оценкам Генеральной прокуратуры РФ и бывшего Министерства по налогам и сборам, в оффшорных зонах на рубеже веков насчитывалось около 60 тыс. оффшорных фирм с российским капиталом [5, с.3-8].

Активное использование оффшоров, как уже отмечалось, приводит к тому, что фактические масштабы инвестиционной деятельности российских компаний за рубежом заметно превышают официальные данные о вывозе капитала.

В экспорте капитала из России основную роль играют крупные российские ТНК, для которых ЮНКТАД определяет «индекс транснациональности», который представляет собой среднее значение трех соотношений: зарубежных активов к общим, зарубежных продаж к общим, численности занятых в зарубежных филиалах к общей численности занятых. Для крупных российских ТНК он составляет от 14% («Норникель») до 64% («РУСАЛ»).

По объемам публичных размещений акций за рубежом Россия по итогам 2007 года стала лидером среди стран Европы, когда российские компании провели 23 публичных размещения акций на 29,4 млрд. долл. Это составило 86% от общего привлеченного капитала по всем IPO компаний из стран СНГ. Кроме того, объем IPO компаний из России превышает объем средств, привлеченных компаниями из ведущих стран Европы, в частности Великобритании (на 22 млрд. долл.) и Германии (на 11 млрд. долл.). По мнению компетентных западных экспертов, в 2007 году российские компании показали, что они стали настоящими глобальными игроками на рынках акционерного капитала [4, с.23-26].

Среди двадцати ведущих (по размерам ВВП) стран с формирующимися рынками Россия по масштабам экспорта капитала уступает лишь Китаю (размеры ВВП которого в 2008 г. превосходили ВВП России по обменному курсу в 2,7 раза) и намного превосходит Бразилию, Индию и остальные ведущие страны с формирующимися рынками. В целом за 2000 – 2008 гг. доля России в мировом вывозе капитала составила 1,4%, в то время как у Китая этот показатель равнялся 1,6 %, у Бразилии – 0,3%, Индии – 0,1%. Можно сделать вывод, что Россия экспортирует чрезмерно много капитала [10, с.293-296].

Основными направлениями инвестиций из Китая стали страны Азии, Африки, а также оффшоры. Наибольший накопленный объем китайских инвестиций в 2007 году приходился на азиатские страны – 79,2 млрд. долл. (67,18%), страны Африки – 4,46 млрд. долл. (3,78%) и оффшорные территории – 23,5 млрд. долл. (19,93%). Самым крупным реципиентом инвестиций из Китая

является Гонконг, где объем накопленных инвестиций в 2007 году составил 68,8 млрд. долл., или 58,3% от общего объема ПИИ. Также большие капиталовложения осуществляются на Каймановых островах (которые относятся к оффшорам) – 16,8 млрд. долл., или 14,26%.

Основную часть своих инвестиций китайские ТНК направляют в соседние страны. Это связано с тем, что имеются тесные культурные и политические связи, налажены хорошие внешнеторговые связи. Большая часть инвестиций направляется в Гонконг, так как, несмотря на то, что он входит в состав КНР, город сохраняет большую автономию в экономических, законодательных и политических сферах. Кроме того, Гонконг является одним из финансовых центров мира. Будучи на протяжении долгого времени колонией Великобритании, город получил похожую юридическую систему. Значительные инвестиции направляются в оффшорные территории по тем же причинам, что и российскими компаниями. Вложения в африканские страны связаны с тем, что в этих странах находятся достаточно большие запасы сырья. Таким образом, китайские сырьевые компании ведут свою экспансию за рубеж, что также является общим между инвестициями России и Китая. Еще одним важным направлением экспансии ТНК из КНР являются рынки развитых стран, так как это позволяет получить доступ к технологиям для развития собственной продукции [10, с.176].

За последние 10 лет в результате нормализации экономики, более продуманной экономической политики и благоприятных внешнеэкономических условий, среди которых определяющую роль играет рост цен на нефть на мировом рынке, заметно изменилась ситуация и в области трансграничного движения капитала. Она характеризуется ростом прямых инвестиций за рубежом, числа российских ТНК и постепенным расширением и укреплением их позиций за рубежом. В то же время негативное влияние на движение капитала, а через него и на экономику оказали кризисные явления в мировом хозяйстве и, особенно в его финансовой сфере, обострившиеся в 2007-2008 годах.

В отношении оттока капитала из России следует отметить, что в последние годы постепенно сокращается доля «беглого» капитала (хотя общая сумма «бегства» в 2007 году была рекордной за весь период наблюдений). Причины и цели вывоза капитала связаны не с политической и экономической нестабильностью, а со стремлением получить более высокий доход путем уклонения от налогов.

Что же касается прогнозов развития привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику, то, используя материалы Юнусова Л.А., представим его ниже. График притока прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию с 1995 по 2020 годы будет выглядеть следующим образом (рис. 1.):

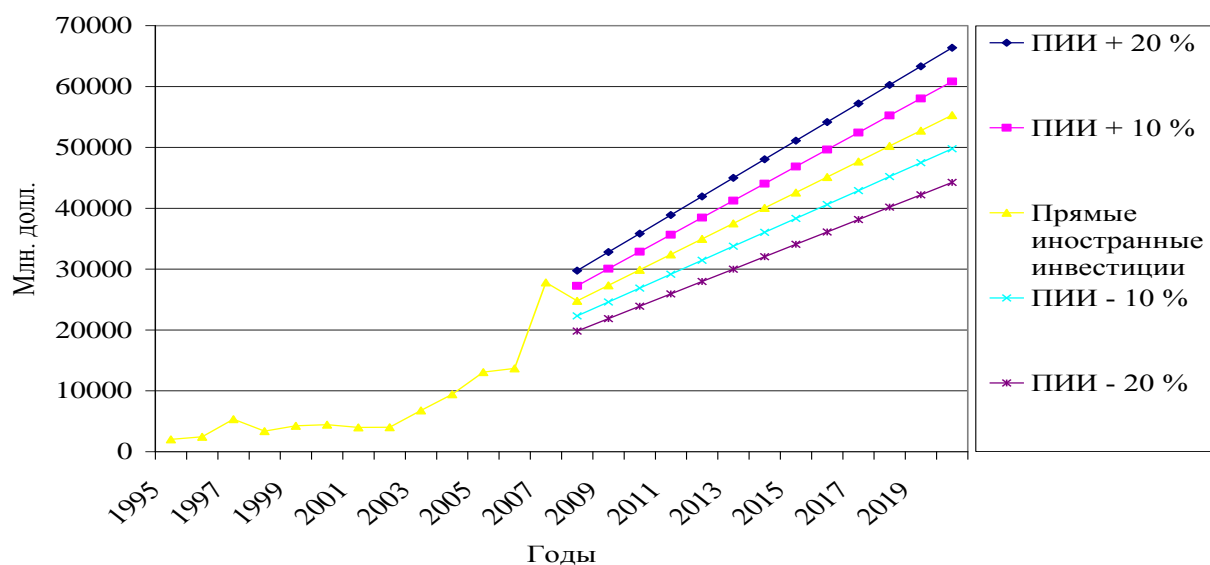


Рис. 1. Прогноз притока ПИИ в Россию до 2020 года

При улучшении инвестиционного климата путем ликвидации факторов, препятствующих активизации инвестиционного процесса и внедрении предложений по привлечению ПИИ для структурной перестройки экономики России в условиях мирового кризиса объем ВВП и ПИИ до 2020 г. будут выглядеть следующим образом (рис.2).

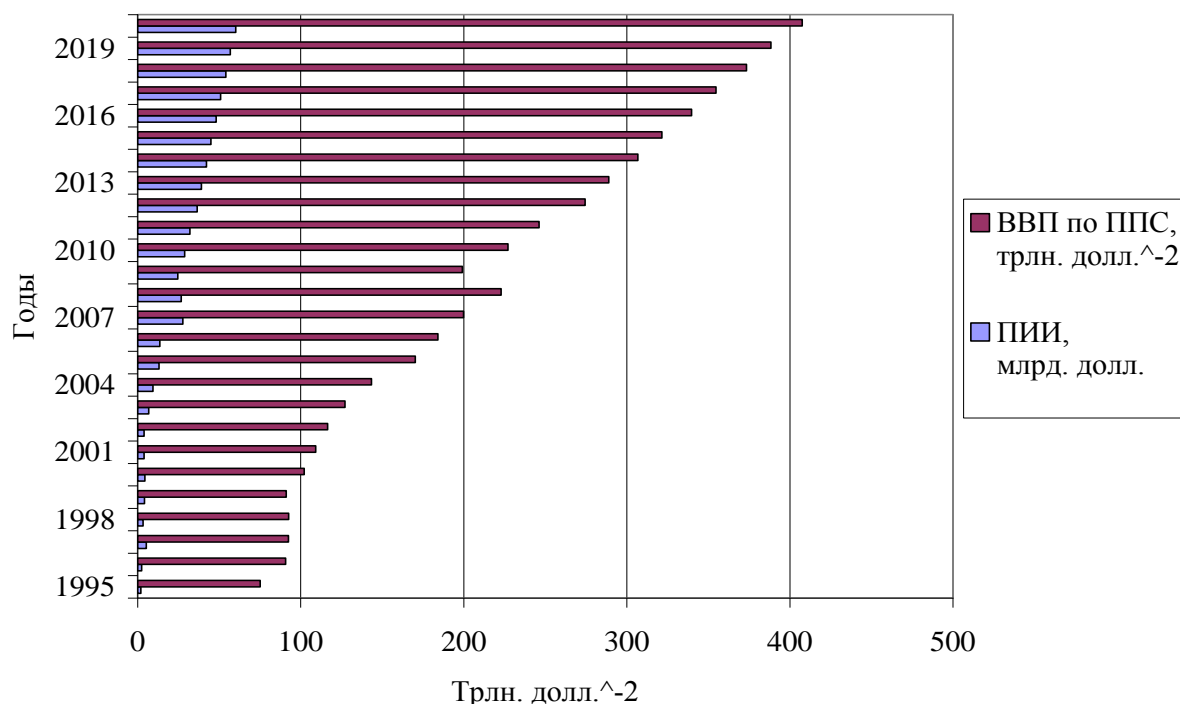


Рис. 2. Умеренно оптимистичный прогноз объема ВВП и ПИИ РФ в кризисный и посткризисный период развития мирового хозяйства с учетом структурной перестройки экономики страны до 2020 года.

Таким образом, основными особенностями российских ПИИ являются:

– существенный рост ПИИ за последние 8-10 лет, связанный с ограниченностью роста внутри страны, хорошими условиями для экспансии, увеличением давления со стороны государства;

- основная часть инвестиций направляется в страны дальнего зарубежья, однако поток в страны СНГ более устойчив;
- большая часть ПИИ направляется в оффшоры из-за благоприятного налогового режима и развитой юридической системы;
- инвестиции России и Китая похожи тем, что основной их всплеск пришелся на последние 10 лет, значительная часть направляется в оффшорные территории и страны, богатые сырьем.

К числу наиболее существенных негативных факторов следует отнести остающуюся обременительную фискальную систему, которая способствует поиску способов укрывательства предпринимателями доходов от сравнительно высокого налогообложения и неэффективной системы налогового администрирования. Чрезвычайно высока степень бюрократизации и криминализации в стране, что подтверждается также и международными рейтингами. Так, например, по индексу восприятия коррупции в мире (ИВК), рассчитанного по 146 странам и обнародованного в конце 2010 года авторитетной западной структурой – Transparency International, Россия получила (по 10 балльной шкале) всего 2,8 балла (95-е место в рейтинге), войдя в группу стран с «высочайшим уровнем коррумпированности в стране». В последние два года возросла настороженность бизнеса к попыткам пересмотра итогов приватизации крупных частных компаний в стране. В связи с образовавшимся вакуумом недоверия к деятельности власти в этой области большинство отечественных и зарубежных экспертов объясняют резко возросший отток предпринимательского капитала, в том числе и по несанкционированным каналам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин, Л. Н. Бегство капитала: природа, формы, методы борьбы [Текст] / Л. Н. Абалкин // Вопросы экономики, 2010. – № 7. – С. 32-41.
2. Акопов, А.З. О месте международного инвестиционного права в системе международного права [Текст] / А. З. Акопов // Московский журнал международного права – 2008. – № 1. – С. 178–180.
3. Булатов, А. С. Ввоз и вывоз капитала из России / А. С. Булатов // БИКИ, 2010. – № 98–99. – С.12-14.
4. Булатов, А. С. Россия в мировом инвестиционном процессе [Текст] / А. С. Булатов // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 23-26.
5. Дворецкая, А.Е. Инвестиционный потенциал российской экономики [Текст] / А. Е. Дворецкая // Финансы и кредит. – 2012. – №16. – С. 2-18.
6. Елизаветин, М. Е. Иностраннный капитал в экономике России [Текст] / М. Е. Елизаветин. – М. : Международные отношения, 2011. – 321 с.
7. Кабир, Л. С. Виды иностранного инвестирования Российской Федерации [Электронный ресурс] / Л. С. Кабир. – Режим доступа: http://nfr.ru/images/stories/articles/kabir_invest_types.pdf
8. Крылов, В.И. Прямые иностранные инвестиции: мотивы и препятствия [Текст] / В. И. Крылов // Финансы. – 2012. – № 2. – С. 64-67.

9. Кудрин, А. Н. Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития России [Текст] / А. Н. Кудрин, О. С. Сергиенко // Вопросы экономики. – 2011. – № 3. – С. 7-15.
10. Плотников, И. В. Основные направления российских прямых инвестиций за рубеж [Текст] / И. В. Плотников // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2010. – № 3. – С. 293-296.
11. Россия в 2008–2016 годах. Сценарии экономического развития [Текст] . – М.: Научная книга, 2007. – 468 с.
12. Официальный сайт Центрального Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru.
13. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru
14. Inversment Brief [Электронный ресурс]. – UNCTAD, 2012. – № 1. – Р. 231. – Режим доступа: http://www.hse.ru/data/917/034/1228/wir2012_en.pdf

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

*Лукиа И.М., Быховец В.А.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Исследование поддержано внутривузовским грантом. Проект № ВКАС-102-13

В настоящее время факт вступления России во Всемирную Торговую Организацию очень широко обсуждается. Нельзя отрицать, что это событие является одним из наиболее значимых для международной позиции России, которая до последнего времени оставалась единственной страной с крупной экономикой, не являвшейся членом ВТО.

Существует ряд точек зрения по вопросу последствий вступления России в ВТО. Так, безусловно, для экспортирующих компаний Европы, Азии и США открывается перспектива доступа к миллионам потребителей с растущими доходами. Европейский Союз получает возможность увеличения прибыли своих компаний, т. к. Россия для него является третьим по величине экспорта внешнеторговым партнером. Кроме того, ожидается увеличение объема иностранных инвестиций из стран Европейского Союза в экономику Российской Федерации.

Однако существует опасность снижения уровня инвестиций из других стран, не являющихся членами ЕС. Причиной этому может стать появление возможности для этих стран экспортировать свои товары в РФ с помощью европейских фирм-посредников. Таким образом, им больше не придется использовать прямые инвестиции как средство проникновения на российский рынок.

Среди последствий вступления в ВТО, влияющих на отношения России и США, выделяют две основные группы: качественные и количественные. По мнению некоторых экспертов, присоединение РФ к ВТО может способствовать повышению стабильности в отношениях стран, т. к. Россия будет вынуждена придерживаться договоренностей, заключенных в рамках ВТО, которые

включают, в том числе, выполнение санитарных и фитосанитарных норм, процедур сертификации товара и т.д. Это качественные эффекты.

К количественным эффектам относят возрастание экспорта из США. Так, ожидается, что экспорт сельскохозяйственной продукции, включающей мясо, виноград, яблоки и т. д., увеличится вдвое или втрое в результате снижения тарифов и стандартизации санитарных и фитосанитарных норм. США также может увеличить экспорт телекоммуникационного оборудования, фармацевтических препаратов и т.д. [1].

Итак, несмотря на то, что многие эксперты не уверены, что вступление в ВТО будет иметь исключительно положительные последствия для самой России, позитивным, безусловно, будет создание положительных условий для дальнейшего улучшения российского бизнес климата, притока иностранных инвестиций и увеличения объема экспорта страны. При этом немаловажным фактором является необходимость оказания поддержки ключевым отраслям российской экономики. Нужно отметить, что для России положительные последствия будут, в большей степени, являться результатом повышения эффективности различных экономических процессов, в том числе развития внешней торговли, расширения экспортных рынков, а также мотивации для повышения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг.

Кроме того, на современном этапе Россия стоит на пути достижения абсолютно нового уровня интеграции в глобальную экономическую систему. Устранение торговых барьеров должно способствовать стимулированию и диверсификации торговли России с остальным миром. Так, ожидается повышение занятости в экспортно-ориентированных секторах экономики, причиной чего является увеличение экспорта продукции этих отраслей. Считается, что устранение барьеров на пути экспорта России после вступления в ВТО будет способствовать созданию около 40 000 рабочих мест. Однако не стоит забывать, что снижение импортных тарифов, в свою очередь, может привести к потере рабочих мест на тех предприятиях, продукция которых неконкурентоспособна по сравнению с иностранными товарами.

К очевидным и неоспоримым преимуществам от вступления в ВТО, прежде всего, относят возможность активного участия России в разработке и принятии международных норм и правил, касающихся внешней торговли в рамках ВТО. Это значит, что проекты принимаемых правил должны будут публиковаться заранее, что, безусловно, способствует прозрачности в установлении норм внешней торговли.

Вследствие вступления в ВТО России придется принять некоторые правила и нормы, направленные на решение проблем, которые, как правило, становятся причинами для жалоб иностранных инвесторов и затрудняют их доступ (например, коррупция, независимость судебной системы и т.д.). Также вступление РФ в ВТО и последующее выполнение многосторонних обязательств, касающихся доступа к рынку, применения санитарных и фитосанитарных мер, технических норм, будет стимулировать повышение прозрачности в регулировании внешней торговли, увеличение доступа импортных товаров на российский рынок. Также следует упомянуть о незначительных изменениях в таможенном администрировании, которые, тем

не менее, весьма ощутимы для тех, кто участвует во внешнеторговых операциях. Примером может выступить уменьшение стоимости таможенного оформления, а также тот факт, что теперь она зависит от способа подачи таможенной декларации (на бумажном носителе или в электронном формате). Это может существенно снизить стоимость таможенного оформления в связи с импортом и экспортом товаров [2].

Однако, не смотря на такие оптимистичные прогнозы, экономисты предупреждают, что любое улучшение будет, в первую очередь, зависеть от способности России преодолеть коррупцию, бюрократию и поддерживать верховенство закона. Так, на данный момент одной из серьезнейших проблем инвестиционного климата РФ является неразвитость институциональной среды. На рис. 1 представлен рейтинг барьеров для ведения бизнеса в России по данным организации World Economic Forum.



Рис. 1 Рейтинг барьеров для ведения бизнеса в России

Источник: [3, с.14]

В соответствии с информацией, представленной на рис. 1, 23% от всех институциональных барьеров для ведения бизнеса в РФ занимает коррупция, 13% – бюрократия, 10% – криминал и воровство, 9% – ставки налогообложения и так далее. До тех пор, пока Россия не улучшит свою институциональную среду, она не сможет быть полноценным участником внешней торговли, а значит, негативные последствия от вступления в ВТО будут гораздо значительнее, чем позитивные.

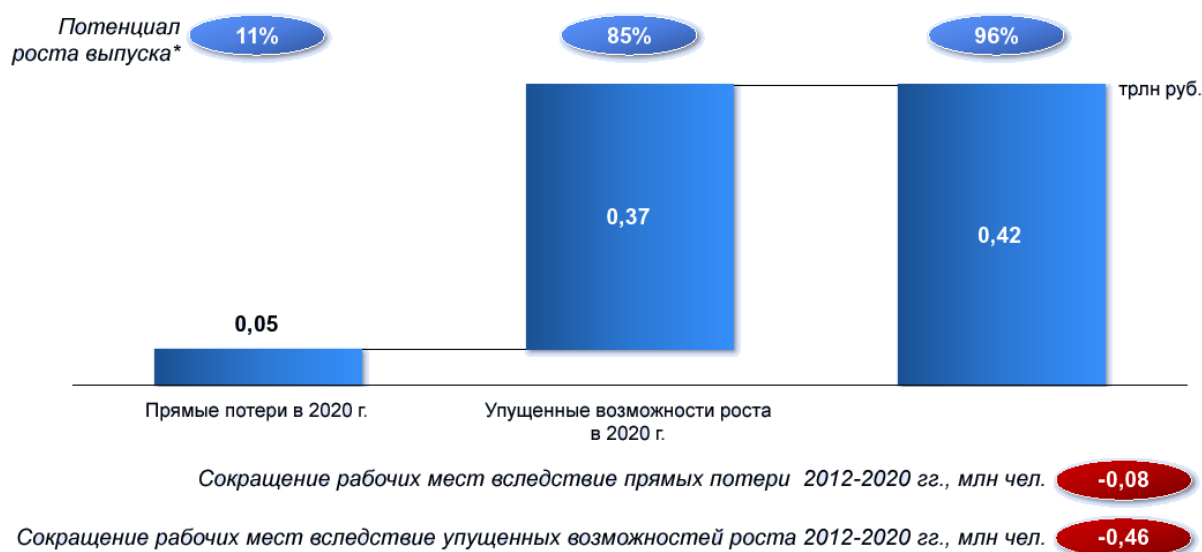
Так, последствия вступления России в ВТО в краткосрочном периоде вызывают опасения у многих экспертов. Потери консолидированного бюджета, обусловленные снижением импортных пошлин, к 2020 году могут составить около 2% или 3трлн. руб. совокупного выпуска в экономике. Большая часть эффекта придется на сельское хозяйство и пищевую промышленность (2,3 трлн. рублей), остальное – на машиностроение, легкую промышленность и другие

отрасли промышленности. Такое сокращение экономической активности приведет к потере к 2020 г. 1,9 млн. рабочих мест [3, с.24].

Объем субсидий, разрешенных сельскому хозяйству, должен снизиться до 4,4 млрд. долл. к 2018 году. По оценкам экспертов, к 2020 году совокупные потери сельского хозяйства составят 3,3 трлн. рублей. Самое негативное влияние будет оказываться на свиноводческую промышленность (пошлины на ввоз живых свиней уже снизились на 87,5%), производство молочной продукции и сыра и так далее. Одним из индикаторов в данной сфере является позиция банков, которые сократили выдачу кредитов животноводческим фермам непосредственно после вступления в ВТО.

Российская автомобильная промышленность также является звеном, наиболее чувствительным к вступлению в ВТО из-за ее неспособности конкурировать с импортным товаром. Потери сельхозмашиностроения и тяжелого машиностроения к 2020 году должны составить 0,19 трлн. руб. и 0,1 трлн. руб. соответственно.

На рис. 2 представлены потери легкой промышленности от вступления в ВТО.



* В % от прогноза выпуска отрасли после вступления в ВТО

Рис. 2 Потери лёгкой промышленности от вступления в ВТО

Источник: [3, с.33]

Согласно информации, представленной на рис. 2, прямые потери от вступления в ВТО в 2020 году составят 0,05 трлн. руб. или 11% от потенциала роста выпуска. Упущенные возможности роста, которые связаны с существованием Стратегии развития легкой промышленности, в 2020 году будут равны 0,37 трлн. руб. или 85% от потенциала роста выпуска. В целом, потери составят 0,42 трлн. руб. или 96%. Сокращение рабочих мест вследствие прямых потерь и вследствие упущенных возможностей роста 2012-2020 гг. может составить 0,08 млн. человек и 0,46 млн. человек соответственно.

Итак, вступление РФ в ВТО может оказать негативное влияние на качество экономического и социального развития страны, которое, в свою очередь, может привести к закрытию числа предприятий, потере рабочих мест, росту безработицы. Однако все эти последствия в большой мере будут зависеть от действий Правительства, направленных на развитие конкурентоспособности и модернизацию промышленности.

Таким образом, не смотря на то, что вступление России в ВТО – это определенно позитивный политический сигнал, нам необходимо принимать срочные меры по повышению конкурентоспособности экономики, устранению институциональных барьеров, развитию промышленности, чтобы членство в данной организации было эффективным для экономики РФ. Иначе, Россия так и останется исключительно поставщиком сырьевых ресурсов. Нельзя полагать, что членство в ВТО – это панацея от всех экономических проблем. Продукция России не станет автоматически конкурентоспособной в развитых странах. Для достижения этого необходимо предпринимать определенные меры. Однако нельзя отрицать, что вступление в ВТО является важным шагом по направлению к повышению эффективности и стабильности экономики России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Russia's Accession to the WTO and Its Implications for the United States [Internet resource] URL: // <http://www.crs.gov>
2. Balandina, G. Russia and WTO/ [Internet resource] // АЕВ Business Quarterly. Autumn 2012. URL:<http://www.pgplaw.ru/upload/Russia%20and%20WTO.pdf>
3. Оценка макроэкономических последствий вступления России в ВТО [Текст] // Аналитический центр ВТО – ИНФОРМ – Москва, 2012. – 40 с.

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

***Мочалова Я.В., Лопаткина В.В.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия***

Развитие рыночной экономики стало благоприятной средой осуществления внешнеэкономической деятельности. Более ясным и открытым становится процесс вовлечения во взаимодействие мирового хозяйства, что является важным условием полноценного экономического развития.

Динамизм торговли и повышение ее значимости в мировой экономике обусловлены объективными процессами глобализации, роста взаимозависимости большинства стран мира и прогрессом в развитии международного разделения труда.

Дополнительный стимул мировая торговля получила благодаря деятельности Всемирной торговой организации по либерализации экспортно-импортных операций, в частности по снижению и ликвидации тарифных и нетарифных барьеров. Увеличению международного товарообмена способствовала значительная либерализация внешнеторговой политики развивающихся стран и, как следствие, – расширение масштабов торговли между ними.

Кроме того, существенным фактором роста международной торговли стало сохранение благоприятной конъюнктуры на рынках промышленной продукции во многих развивающихся и особенно в новых индустриальных странах.

Стимулом быстрого развития мировой торговли послужила революция в области информационных технологий и средств телекоммуникаций.

Настоящим переворотом в мировой торговле можно назвать стремительное распространение электронной коммерции через систему Интернета [1, с. 6].

Исследованием основных тенденций и особенностей развития международной торговли занимались и занимаются многие научные деятели современности.

Так, Ю.В. Пискулов, анализируя современное состояние международной торговли товарами и услугами, предлагает выделять основные тенденции и особенности ее развития как в количественном, так и в качественном отношении.

Наиболее важные из них представлены в табл. 1.

Таблица 1

Особенности развития международной торговли

№ п/п	Сфера	Причины	Изменения
1.	Мировая торговля	научно-технический процесс и либерализация международных экономических отношений	– развитие торговли продукцией обрабатывающей промышленности, наукоемкой, высокотехнологичной; – формирование глобального рынка услуг.
2.		глобализация	– изменения в географических направлениях потоков товаров и услуг.
3.	Развивающиеся страны	появление новых индустриальных стран (НИС) «азиатских драконов»	– повышение удельного веса развивающихся стран в объеме товаров и услуг на международном рынке.
4.	Развитые страны	перенос начальных этапов производства в развивающиеся страны	– снижение удельного веса развитых стран в мировой торговле; – развитие взаимной торговли стран; – центры мирового товарного экспорта: Западная Европа, Северная Америка и Юго-Восточная Азия.
5.	Региональные интеграционные объединения	зоны свободной торговли (Североамериканская зона свободной торговли НАФТА – США, Канада и Мексика, Южноамериканский рынок – МЕРКОСУР (4 страны) и Ассоциация стран Юго-Восточной Азии – АСЕАН (10 стран))	– соединение потоков товаров, услуг, капиталов, рабочей силы в единое экономическое пространство; – либерализация внутрizonальной торговли; – снятие барьеров во внутривнутрирегиональной торговле; – сближение инвестиционного, налогового и других законодательств; – прямой доступ к сырьевым и трудовым ресурсам.
6.		объединение финансовых и научно-технических возможностей	– снижение производственных издержек; – повышение конкурентоспособности продукция.

7.	ТНК	«обслуживание» нужд «глобального производства»	<ul style="list-style-type: none"> – торговля осуществляется на базе долгосрочных соглашений и контрактов научно-технической, производственной и сбытовой кооперации; – расширение поставок деталей, узлов и комплектующих для участников производственного сотрудничества; – повышение конкурентоспособности в развивающихся странах. Однако: – определенные сегменты мировых рынков становятся более закрытыми; – сегменты рынков трудно поддаются международному регулированию и либерализации, в том числе со стороны ВТО; – нарастание противодействия со стороны развивающихся стран торговой политике «равных возможностей», не учитывающей их интересов.
8.	Международное движение капиталов	либерализация торговли, интенсификация движения капитала и растущая мобильность факторов производства	<ul style="list-style-type: none"> – переплетение экспорта товаров и услуг с экспортом капитала; – использование инвестиций стран-экспортеров для продвижения на иностранные рынки товаров и услуг; – создание производств, сбытовых и торговых сетей; – обход таможенной и других защит национальных рынков.
9.		прямые иностранные инвестиции	<ul style="list-style-type: none"> – создание новых мощностей и производств; – создание рабочих мест и приток новых технологий; – слияния и поглощения; – доступ к зарубежным активам; – диверсификация производственно-торговой деятельности.
10.	Мировые потоки товаров, услуг и инвестиций	ТНК – движущая сила	– расширения мировых потоков товаров, услуг и инвестиций.
11.	Мировые рынки	обострение конкуренция	<ul style="list-style-type: none"> – ужесточение требований к качеству поставляемой на экспорт продукции; – ориентация на более полное удовлетворение потребностей и ожиданий потребителя; – понятие «качество» охватывает потребительские свойства товара и требования к их безопасности, экологичности, методы организации всей системы производства, сервисного обслуживания и сбыта; – Международные стандарты качества дополняются стандартами экологического менеджмента (ИСО 14000).

Современная политика либерализации заключается в продолжающемся ослаблении барьеров на пути движения товаров, услуг и капиталов.

Среди большого числа международных организаций системы ООН и вне ее наиболее универсальной и влиятельной по воздействию на международную торговлю является Всемирная торговая организация (ВТО) – правопреемница Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), созданного еще в 1947 г. и осуществившего ряд раундов глобальных переговоров по либерализации международной торговли.

Положительным результатом влияния организации стало обобщение правовых норм и инструментов государственного регулирования внешней торговли подавляющего большинства стран мира, которое было достигнуто путем многосторонних межгосударственных соглашений. Положения этих соглашений обязательны для всех стран – членов ВТО.

Выделяются три составляющие современных национальных торгово-политических систем:

опора на законоположения, определяющие конкретные полномочия исполнительной власти, права и обязанности хозяйственных субъектов в сфере внешнеэкономической деятельности;

унификация и гармонизация инструментов национального регулирования с принципами, нормами и практикой ВТО;

комплексный характер применения мер государственного регулирования и управления внешней торговлей, в том числе:

экономических средств – таможенных пошлин, налогов, субсидий и т.п.;

административных мер – запретов и ограничений, лицензирования и квотирования, «добровольных ограничений» экспорта и др.;

технических средств (барьеров) – технических норм, стандартов, методов соответствия, сертификации, санитарно-ветеринарных, экологических норм и норм здравоохранения;

средств валютно-финансового регулирования – валютных курсов, учетной банковской ставки, кредитования и гарантирования экспортных операций и др.;

защита национальных производителей от несправедливой иностранной конкуренции и содействие национальным производителям и экспортерам в повышении их конкурентоспособности на мировом рынке.

Традиционно главным принципом международной торговли является режим наиболее благоприятствуемой нации. Однако усиливающаяся регионализация торговых потоков и умножение замкнутых экономических группировок может свести к минимуму действие режима наибольшего благоприятствования в отношении этих группировок.

Механизм многостороннего регулирования мировой торговли со стороны ВТО состоит из комплекса мер, зафиксированных в целом ряде многосторонних соглашений: Соглашение о таможенной стоимости товаров,

Антидемпинговый кодекс, Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах, Конвенция Киото об упрощении и гармонизации таможенных процедур, Кодекс по техническим барьерам в торговле, Кодекс по импортному лицензированию и др. Эти соглашения уже создали достаточно жесткую систему мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, заменившую более 2000 двусторонних прежних соглашений стран в этой области.

Организационно-правовой механизм ВТО состоит из трех частей:

ГАТТ в редакции 1994 г., на который приходится 4/5 всех документов ВТО;

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС);

Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Центральное место ВТО в системе регулирования международной торговли стало возможным во многом благодаря эффективному воздействию на всю торговую систему, в том числе за счет усиления функций контроля за выполнением членами ВТО взятых обязательств. ВТО сохранила сложившийся в ГАТТ механизм принятия решений: формально путем голосования, но, по существу, через консенсус, дающий право «главным торгующим нациям» сохранять контроль над принятием решений [2, с. 564].

Современное положение России в международной торговле явно диссонирует сложившимся направлениям и тенденциям в международном разделении труда подавляющего большинства стран. Обладая уникальными природными ресурсами, крупным производственным, научным и кадровым потенциалом, Россия до сих пор довольствуется положением страны топливно-сырьевой специализации.

Своеобразие России прежде всего в том, что она – крупнейшее государство мира, имеющее древнюю историю и разнообразную многонациональную культуру, обладающее богатейшими природными, интеллектуальными и духовными ресурсами [1, с. 6].

Данные о внешней торговле Российской Федерации приведены на рис.

В июне 2013 г. российский внешнеторговый оборот, рассчитанный по методологии платежного баланса, составил 69.5 млрд. долл., что превышает аналогичный показатель 2012 г. на 2,5%. При этом наблюдался небольшой рост как экспортных поставок, так и импортных. Экспорт в июне 2013 г. по сравнению с июнем 2012 г. вырос на 1,8% и составил 41,6 млрд. долл. Сальдо торгового баланса в июне 2013 г. сложилось положительным – 13,7 млрд. долл., однако по сравнению с аналогичным показателем прошлого года оно сократилось на 1,7%.

Условия внешней торговли в июне 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года значительно ухудшились. Индекс «условий торговли» России с зарубежными странами составил 91,4 пунктов (в июне 2012 г. – 103,8 пунктов), что во многом обусловлено увеличением темпов роста цен на импортируемые товары.

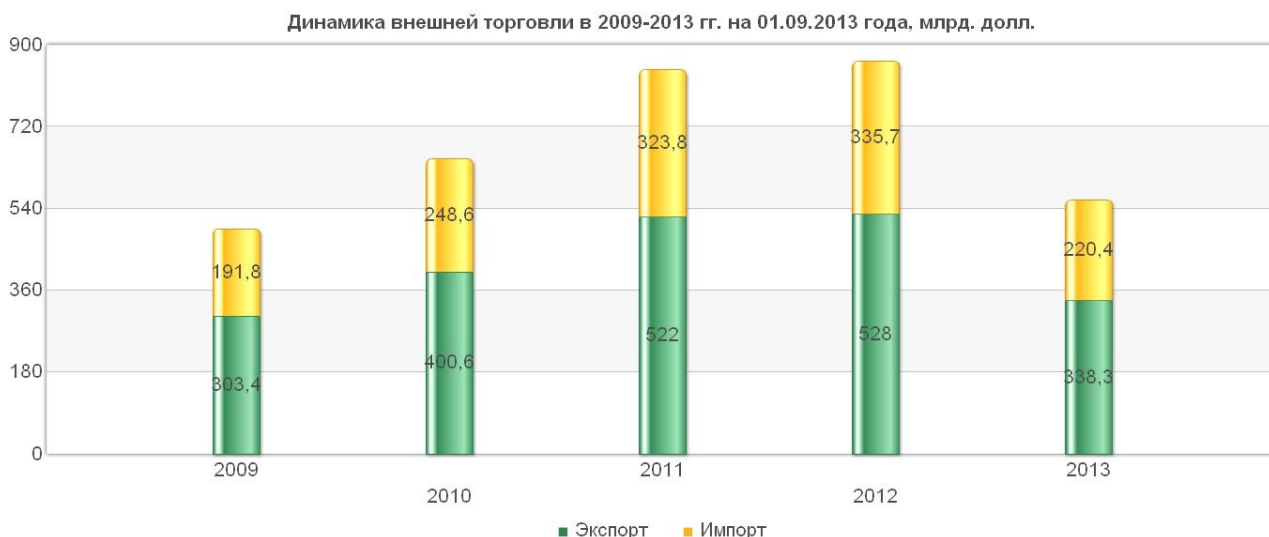


Рис. Динамика внешней торговли Российской Федерации

Таблица 2

Динамика внешней торговли в 2009-2013 гг. на 01.09.2013 года, млрд. долл.

	2009	2010	2011	2012	2013
Экспорт	303,4	400,6	522,0	528,0	338,3
Импорт	191,8	248,6	323,8	335,7	220,4

Источник: Министерство финансов Российской Федерации.

Российский экспорт в I полугодии 2013 г. составил 252,5 млрд. долл. и по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. снизился на 4,1%, в том числе странах ближнего зарубежья – 217,0 млрд. долл. (снижение на 2,6%), в странах СНГ – 35,5 млрд. долл. (снижение на 12,3%).

Самое большое снижение экспорта наблюдалось в товарной группе «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье», стоимостной объем которой сократился на 19,6 % за счет снижения физических объемов при небольшом росте цен.

Российский импорт в I полугодии 2013 г. составил 160,9 млрд. долл., что на 3,7% превышает аналогичный показатель прошлого года, в том числе из стран дальнего зарубежья – 137,9 млрд. долл. (рост на 4,3 %), из стран СНГ – 23 млрд. долл. (рост на 0,6%). Увеличение импорта обусловлено повышением импортных цен при сокращении физического объема ввоза товаров на Территорию РФ.

Объем импорта за нынешний год в целом оценивается примерно в 347 млрд. долл., что соответствует его годовому приросту на 3,5 %. Более активная динамика экспорта по сравнению с импортом в мае – июне определила тенденцию повышения сальдо внешней торговли, в результате чего его уровень достиг отметки в 15 млрд. долл. в месяц, поднявшись с 13 млрд. долл. в марте. Объем внешнеторгового сальдо за семь месяцев с начала текущего года составил 106 млрд. долл., что на 11,4% меньше, чем за такой же период прошлого года [3, с.15].

Улучшение международной специализации России было бы возможно по следующим основным направлениям:

– диверсификация существующего экспорта за счет повышения степени обработки выпускаемой продукции, расширения номенклатуры основных товарных групп экспорта, более активного вовлечения во внешнеэкономическую деятельность новых регионов страны. Это, пожалуй, наименее затратный путь.

– всемерное расширение отечественного высокотехнологичного экспорта, в том числе продукции электротехники, электроники, научного приборостроения, спецтехники и вооружения, товаров и услуг атомной и авиаракетной отраслей. Потенциальные возможности выхода на внешний рынок для этих отраслей предоставляет бурно развивающаяся в мире технологическая и производственная кооперация.

Трудностями на этом пути сегодня выступают сравнительно низкое качество отечественной продукции, отсутствие выхода на потребительский рынок многих видов специальной техники и услуг, нарушение ранее сложившихся связей между наукой и производством, его в основном устаревшая технологическая база.

Более того, реальный путь успешного выхода наших предприятий на остро конкурентные мировые рынки в сфере наиболее динамичного сектора мировой экономики и международной торговли – обрабатывающей промышленности лежит через широкую кооперацию с передовыми компаниями промышленно развитых стран [2, с. 567].

ЛИТЕРАТУРА

1. Мысник, В.Г. Организация внешнеторговой деятельности [Текст]: Учебное пособие / В.Г. Мысник. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2009. – 191 с.
2. Поляков, В.В., Щенин, Р.К. Мировая экономика и международный бизнес [Текст]: Учебник / кол. авторов; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. – 5-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2008. – 688 с.
3. Внешняя торговля [Текст] // Российская экономика: прогнозы и тенденции – 2013. – №9 (246) – С. 15-17

СЕКЦИЯ 5. ФИНАНСЫ И РЕФОРМИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Архипенко К.Ю.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Оценивая роль малого бизнеса в развитии экономики страны, правительства стран разрабатывают экономическую политику таким образом, чтобы для малого предпринимательства были созданы максимально благоприятные условия развития. В то же время только благодаря государственной поддержке малый бизнес существовать не может, а потому одной из самых острых для его развития является проблема поиска заёмных средств.

Но невозможно развивать малое предпринимательство только за счёт государственной поддержки. В развитых странах основная доля поддержки малого бизнеса приходится на рыночные механизмы финансово – кредитной поддержки малого бизнеса. Рассмотрим механизм кредитной поддержки. Кредит представляет собой ссуду в денежной или товарной форме, которая предоставляется кредитором заемщику на условиях возвратности, платности, срочности, дифференцированности.

Коммерческие банки являются активнейшими участниками рыночной экономики. Именно благодаря их деятельности происходит перераспределение средств в экономике и рыночные субъекты получают заёмные средства для развития. Но пока уровень кредитного обеспечения малого бизнеса не достаточен для его интенсивного развития.

За период с 2009 по 2013 гг. совокупный объём кредитования малого бизнеса составил 4,9 трлн. руб., но при этом темпы прироста объёмов кредитования уменьшаются. Если сравнивать темп прироста портфелей МСБ в период 01.07.2012-01.07.2013, то он составил 15,3%, против 22,7% за период 01.07.2011-01.07.2012. За аналогичный период кредитование крупного бизнеса выросло на 11%, розничный сегмент – на 34%. Основными факторами торможения кредитования МСБ выступили снижение темпов роста «кредитных фабрик» и ослабление спроса со стороны предприятий на фоне замедления экономического роста [3].

Кредитные фабрики больше не обеспечивают значительный прирост кредитного портфеля для малого бизнеса. Хотя ещё год назад именно они являлись локомотивом в кредитовании малого бизнеса. Так, по данным рейтингового агентства Эксперт, в период с 1.07.2012 по 1.07.2013 небольшие банки оказали большую поддержку росту кредитования МСБ, увеличив свои портфели на 17,9%, в то время как банки из топ-30 по активам прибавили 13,6%. В результате доля топ-30 банков в кредитном портфеле МСБ сократилась за текущем году до 59,4%.

В то же время ситуация с динамикой выдаваемых кредитов обратная – доля топ-30 банков в совокупном объеме выданных кредитов МСБ выросла в I полугодии 2013 года до 52,6%, против 49,4% за аналогичный период прошлого года. Это стало возможным, благодаря тому, что крупные банки,

используя механизмы «кредитной фабрики», выдают более короткие кредиты на небольшие суммы. Высокая оборачиваемость портфеля позволяет крупным банкам не только повышать свою рентабельность, но и наращивать долю в выдаче, однако остаток ссудной задолженности из-за низкой срочности растет медленнее, чем у остальных банков[4].

Кредитование малого бизнеса – сложный механизм взаимоотношений между банками и представителями малого бизнеса. Для решения проблем кредитования бизнеса необходимо комплексный и системный подход. Поддержка должна исходить как со стороны малого бизнеса, так и государства. Основная же задача банков в условиях развития кредитования – повышение доверия предпринимателей к своим банковским продуктам. Для преодоления препятствий, сдерживающих кредитование малого бизнеса, необходимо сделать следующие шаги.

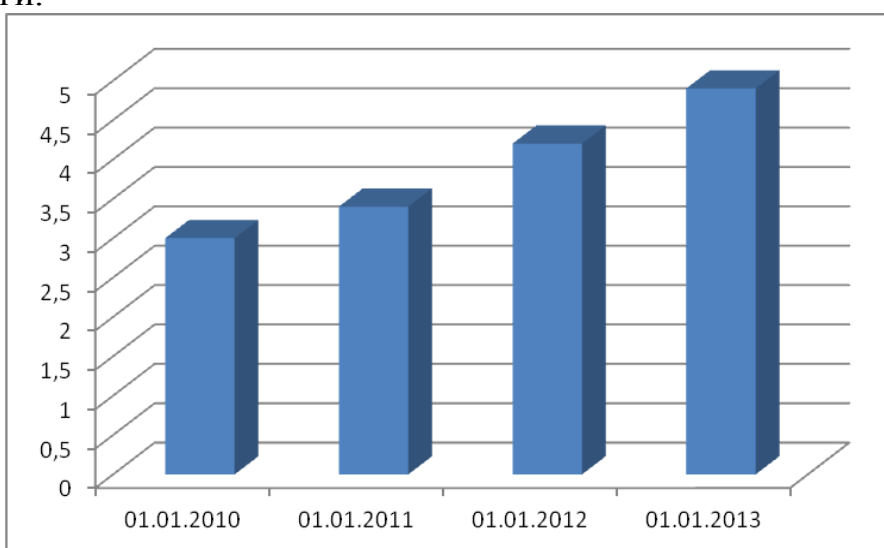


Рис. Объем банковского кредитования субъектов малого бизнеса в России в 2009-2012 гг.

Для решения существующих проблем, необходимо:

- Развитие системы стандартов кредитования малого бизнеса. Коммерческие банки должны руководствоваться единой системой оценки платёжеспособности, анализа рентабельности малого предпринимательства.
- Постепенное улучшение условий кредитования. Для повышения эффективности кредитования и увеличения объёмов выдаваемых кредитов необходимо упрощение процедуры получения кредита, улучшение сервиса, увеличения сроков кредитования а затем и снижение процентных ставок. В настоящее время предпринимателей больше интересует скорость, комфорт и удобство кредитования. В перспективе ставки должны снизиться вследствие конкуренции и увеличения объёмов кредитного рынка.
- Развитие «start up» проектов. Кредитование малого бизнеса в будущем будет тесно связано с развитием «стартовых» проектов и постепенным заполнением этой кредитной ниши банками. Здесь значительную поддержку должны оказать
- Развитие кредитных бюро. Одна из главных проблем, с которыми сталкиваются кредиторы в России – это отсутствие информации о заемщике,

его кредитной истории. Если на западе любой банк может в течение получаса запросить и узнать кредитную историю заемщика, у нас деятельность кредитных бюро функционирует не в полной мере.

- Поддержка со стороны государства. Необходимо развитие законодательства в части конкретных мер и механизмов поддержки малого бизнеса, развитие федеральных программ, направленных на стимулирование кредитования малого бизнеса.

- Повышение доверия между банками и бизнесом. Этого можно добиться только путем тесного сотрудничества. Банки должны вести активную рекламу своих кредитных продуктов, объяснять их преимущества и просвещать, таким образом, представителей малого бизнеса.[2]

В целом, нельзя не отметить, что за последние годы ситуация в сфере банковского кредитования малого бизнеса значительно улучшилась: ставки по кредитам сократились в два раза, сумма предоставляемых кредитов увеличилась, банками разработаны программы кредитования для различных категорий заемщиков – малых предприятий, что позволило увеличить спрос на кредиты со стороны данной категории заемщиков. При этом самостоятельно банкам достаточно сложно справляться с задачей увеличения предоставляемых малым предприятиям кредитов. Поэтому на современном этапе экономического развития особенно остро стоит вопрос формирования эффективной инфраструктуры поддержки малого бизнеса.

Одним из наиболее эффективных и перспективным инструментов финансово-кредитного механизма является система микрокредитования. В отличие от стран третьего мира, где программы микрокредитования рассматриваются как инструмент борьбы с бедностью и в большей степени носят благотворительный характер, в России они были изначально ориентированы на малые предприятия. Особенностью микрокредитования малого бизнеса является небольшой размер ссуды. Однако любая граница, в соответствии с которой кредит считается «микро», является произвольной, поскольку единого стандарта не существует.

Необходимыми мерами, принятие которых позволит улучшить ситуацию в сфере кредитования малого бизнеса, являются:

- создание дополнительных фондов кредитной поддержки МП;
- расширение возможностей предоставления в залог муниципального имущества и имущества субъекта Федерации;
- совершенствование системы предоставления субсидий по кредитам МП и МФХ;
- внедрение дифференцированного подхода в банках области, основывающихся на возможных выгодах самого заемщика, реализующего инвестиционную программу, и региона в целом.

Перспективы развития сегмента банковского кредитования малого бизнеса отечественными банками многозначительны. Кризис в который раз подтвердил, что малый бизнес – надёжный сегмент заемщика, привлечение которого важно в первую очередь самим банкам. Следствием этого стала

разработка специальных предложений для малого бизнеса доминирующим числом банков и пересмотр требований, предъявляемых к заёмщика данного сектора экономики.

Коммерческие банки и специализированные учреждения финансово-кредитной поддержки в дальнейшем должны продолжать совершенствовать систему кредитования малого бизнеса России, ведь от эффективного развития данного вида предпринимательской деятельности зависит общее социально-экономическое России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон №209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Кравцова Н.И. Управление финансированием на предприятиях малого бизнеса путем привлечения банковских кредитов в условиях кризиса ликвидности в России.– Финансы и кредит.– №7.– с. 41-46
3. Официальный сайт Центрального Банка.– Москва, 2013. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
4. Рейтинговое агентство Эксперт.– Москва, 2013.– Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА БАНКОВСКОГО МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Быканова Н.И.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Развитие института малого предпринимательства рассматривается в настоящее время не только как сфера реальной экономической деятельности, но и как инструмент диверсификации в целях постепенного перехода от сырьевой к производственной ориентации. Финансовый потенциал малого предпринимательства может оказать существенное влияние на социально-экономическое развитие страны, способствовать модернизации экономики, ее переходу на новый уровень развития.

Устойчивый экономический рост характеризуется активным участием банковской системы в инвестиционном процессе и в кредитовании реального сектора экономики.

В современных условиях банки готовы предоставлять своим клиентам – малым предприятиям различные виды кредитных продуктов, которые ориентированы на развитие бизнеса, на покрытие временных кассовых разрывов, возникающих в результате деятельности, на покупку оборудования и другие цели. Малые предприятия могут получать финансирование на цели, которые они определяют самостоятельно, в зависимости от своей деятельности. Широкий спектр предоставляемых продуктов позволяет выбрать необходимые варианты финансирования и эффективно организовать работу бизнеса [1, с. 56].

Современная структура кредитных продуктов для малого предпринимательства представлена на рис.1.



Рис. 1. Структура кредитных продуктов для малого предпринимательства

Исходя из рисунка видно, что для малого бизнеса предоставляется широкий спектр кредитных продуктов, рассмотрим их более подробно. Так, ипотечные инвестиционные кредиты предоставляются на развитие бизнеса, а именно на покупку, ремонт, реконструкцию объектов недвижимости.

Специальные кредитные продукты представлены долгосрочными кредитами под залог приобретаемого имущества, для покупки основных средств, лизинг, кредиты для финансирования опытно-конструкторских работ, под залог прав на объекты интеллектуальной собственности, краткосрочные кредиты на пополнение оборотных средств.

Быстрые кредиты на цели финансирования денежного потока ориентированы на обеспечение будущими платежами. К ним относятся: овердрафт, факторинг, кредиты для выполнения работ по госзаказам, краткосрочные кредиты надежным заемщикам.

Гарантийные операции, как кредитный продукт для малого предпринимательства предоставляются по экспортно-импортным контрактам, тендерные гарантии, гарантии в пользу российских налоговых и таможенных органов, непокрытые аккредитивы[4].

Одним из направлений роста отечественного рынка кредитования малого и среднего бизнеса в 2012-2013 гг. стали так называемые «кредитные фабрики», предполагающие выдачу микрокредитов (до 5 млн. рублей) на основе скоринговых систем. Такие кредиты по умолчанию более рискованные, что позволяет выдавать их под высокие ставки и фондировать за счет дорогих депозитов физических лиц[2, с.45].

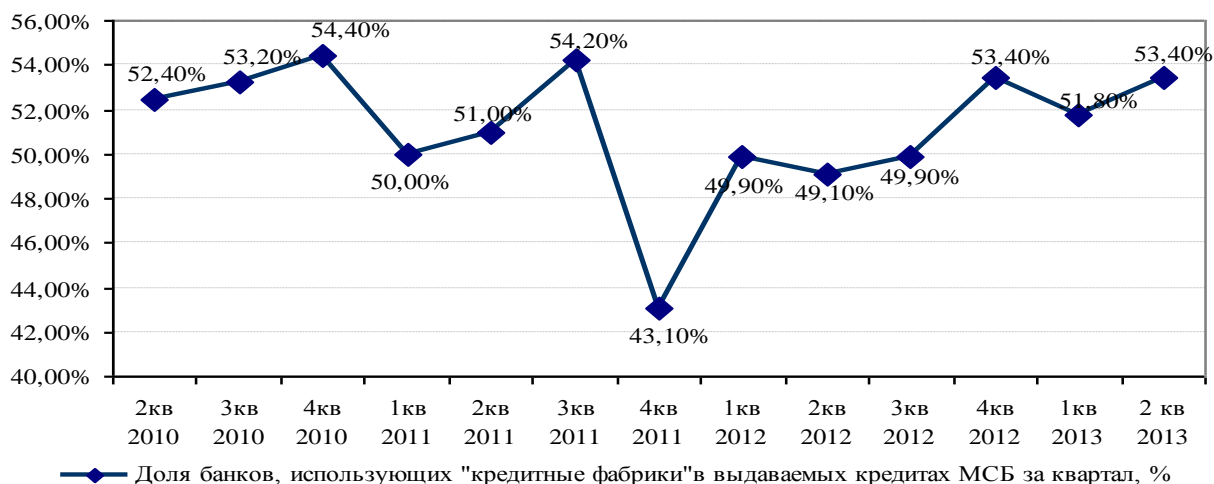


Рис.2. Изменение доли банков, использующих «кредитные фабрики» в общем объеме выданных кредитов малому и среднему бизнесу в России в 2010-2013 гг., %[3]

В последние годы крупные банки, такие как Сбербанк России, ВТБ 24, Россельхозбанк, Промсвязьбанк, Банк Уралсиб более активно стали применять технологии «кредитных фабрик». Это отчасти связано с тем, что темпы роста корпоративного кредитования снижаются и банки ищут новые ниши, одной из которых и является малый и средний бизнес.

Вместе с тем, несмотря на положительные тенденции развития рынка кредитования последние три года наблюдается ухудшение качества кредитных портфелей банков из-за невозможности глубокой оценки рисков. Уровень проблемной задолженности по портфелю малого бизнеса в крупных банках в 2012 году вырос до 12%, а в 2013 году, скорее всего, достигнет 15% – это выше, чем по ипотечному и потребительскому кредитованию[3]. Такой просроченной задолженности по кредитам малому и среднему бизнесу не было даже в финансовый кризис 2008 года, причем она растет в основном у крупных банков.

Распространение «кредитных фабрик» привело и к заметному изменению структуры портфелей банков (рис.3).

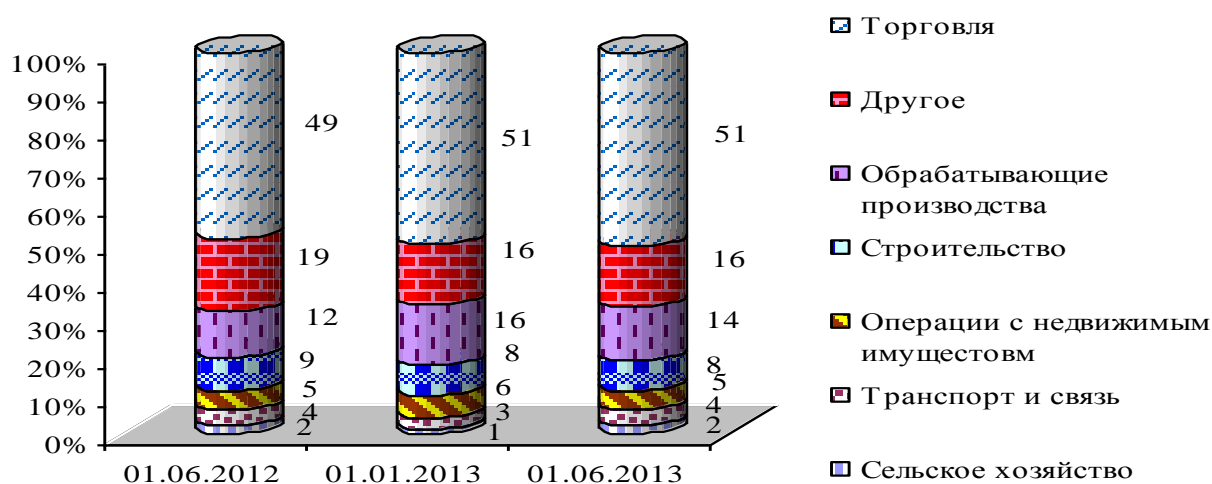


Рис.3. Отраслевая структура портфеля кредитов малому и среднему бизнесу в России в 2010-2013 гг., %[3]

Так, доля кредитов, выданных торговому сектору, в I полугодии 2013 выросла на 2 п. п., до 51% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а доля кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу в сфере торговли, в 2012 году по сравнению с 2011 годом выросла на 5 п. п., до уровня 50%. Таким образом, на рынке наблюдалось смещение в сторону «простых» кредитных продуктов, которые в первую очередь предоставляются заемщикам из сферы торговли. Дополнительно на структуру кредитных портфелей повлияла и начавшаяся в 2013 году стагнация в экономике.

Заметно снизилась срочность кредитного портфеля малого и среднего бизнеса: доля кредитов до 1 года, выданных в I полугодии 2013 году составила 69% (56% в I полугодии 2012 года), доля ссуд свыше 3 лет составила всего 11% (в основном ее обеспечивают государственные банки).

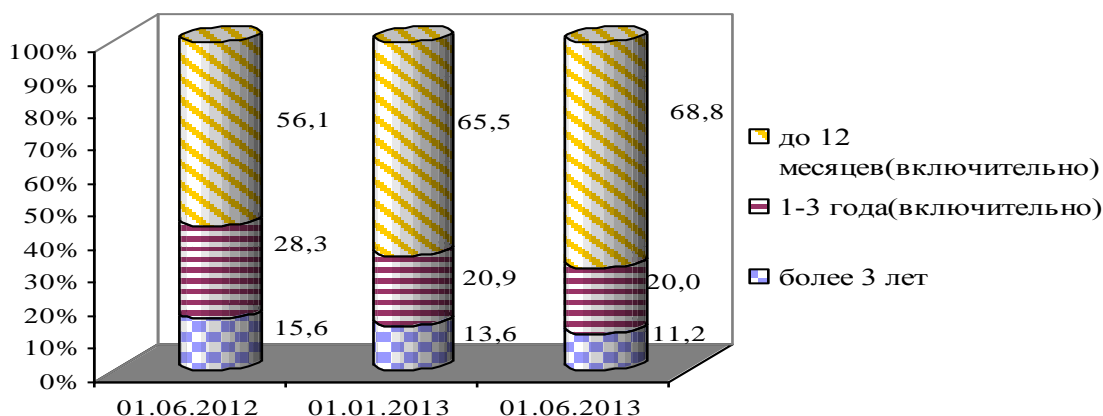


Рис.4. Структура портфеля кредитов малому и среднему бизнесу по срокам в 2010-2013 гг., %[3]

Для сравнения: доля краткосрочных кредитов в 2012 году составила 56%, тогда как в 2011 году всего 35%, что связано с применением технологий «кредитных фабрик», которые предусматривают выдачу банками краткосрочных кредитов, востребованных преимущественно предприятиями торговой сферы, которым нужны ресурсы до одного года и объемом не больше 3 млн. рублей. Данная тенденция не только снижает доступность финансирования для производственных предприятий, но и косвенно стимулирует импорт, оказывая давление на слабую динамику ВВП.

По прогнозам, аналитиков Эксперт РА, в 2013–2014 годах «кредитные фабрики» останутся одним из направлений роста рынка, однако из-за продолжающейся тенденции увеличения стоимости ресурсов общие темпы кредитования малого бизнеса будут относительно невысокими, порядка 22–25% [3].

Введение скоринговых моделей для кредитования малого бизнеса происходит достаточно медленно, ввиду высокой сложности формирования такого вида оценки. Малое и среднее предпринимательство – это сектор, для которого создать типовой алгоритм определения кредитоспособности намного сложнее, и намного выше риски того, что программа будет давать сбои и пропускать некредитоспособные предприятия. Несмотря на эти обстоятельства, у банков уже есть работающие скоринговые модели, которые должны снизить период ожидания одобрения в банке, увеличить пропускную способность сегмента и увеличить конечную прибыль банков. В перспективе, технологии «кредитных фабрик» будут динамично развиваться и все больше банков будут внедрять данные нововведения, чтобы сохранить свои конкурентные преимущества перед другими кредитными организациями.

В дальнейшем, рынок кредитования малого и среднего бизнеса будет развиваться по трем возможным направлениям и их сочетаниям. Первое – «коробочные продукты», то есть быстрые кредиты для микробизнеса. Второе – применение упрощенных подходов к оценке финансового состояния клиента [3]. Эта технология очень хорошо работает в международной практике: банки принимают решение на основании официальной отчетности, которая отражает

реальное состояние бизнеса. Третье направление – стандартный анализ на индивидуальных условиях. Такая система оценки нужна при финансировании клиентов уровня среднего бизнеса, которым нужны ресурсы и для пополнения оборотных средств, и для реализации инвестиционных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чорба П.М. Формирование эффективной системы финансирования малого бизнеса в условиях модернизации экономики [Текст]: монография / П.М. Чорба, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород», 2013. – 164 с.
2. Якунин С.В., Горская О.А. Особенности развития микрокредитования [Текст] / С.В. Якунин, О.А. Горская // Финансы и кредит. – 2012. – 32(512). – С.45-52.
3. Кредитование малого среднего бизнеса в России: «фабричное» охлаждение [Электронный ресурс]. Эксперт РА. Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/banks/frb_1h2013//, свободный
4. Сегментирование рынка банковских услуг микро-, малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. Режим доступа: http://www.nisse.ru/business/article/article_2008.html?effort=1

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ПРАКТИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

Всяких Ю.В.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

В связи с возникающими и обостряющимися в современных условиях проблемами, такими как: сверх затраты на поддержание денежного оборота, прогрессирующий дефицит наличных денежных средств, сложность контроля за денежным обращением, все большее значение приобретают безналичные расчеты, так как приводят к замещению наличных денежных средств и снижению издержек обращения, то есть к сокращению расходов на печатание наличных денег, их перевозку, пересчет и хранение. Оборот наличной денежной массы очень дорого обходится как государству, так и финансовым структурам. По оценкам экспертов, в среднем примерно двадцать копеек от рубля тратится на поддержание его же собственного оборота.

Рациональная организация безналичных расчетов обеспечивает нормализацию платежного оборота, сокращение взаимной задолженности предприятий, повышение ответственности хозяйствующих субъектов за состояние платежной дисциплины. Один из возможных и самых перспективных способов разрешения проблемы оборота наличных денежных средств – это создание эффективной автоматизированной системы безналичных расчетов на основе пластиковых карт. Эта технология позволит создать удобную систему обслуживания банков, потребителей и предприятий.

Применение электронной системы на основе пластиковых карт значительно упрощает управление безналичными расчетами, при этом система электронных банковских услуг – это не просто замена традиционной системы

платежей, основанной на бумажном обращении, а средство предоставления альтернативных и более удобных услуг.

Вопросы наличного и безналичного денежного оборота актуальны для России как государства с развивающимся рынком. Последние статистические данные состояния розничного денежного оборота свидетельствуют о явном преобладании наличных платежей над безналичными, где их объемы соотносятся как 9 к 1. Такая ситуация складывается на фоне жесткой конкуренции на рынке банковских услуг и технологий, развитой инфраструктуры обслуживания частных клиентов, в том числе сетей банкоматов и торговых платежных терминалов. Можно судить о том, что, несмотря на повсеместное внедрение розничных сервисов обеспечения безналичного денежного оборота, доверие потребителей к ним существенно ниже потенциально возможного уровня и сводится зачастую к снятию наличных средств с зарплатных карт. С позиции государства такая ситуация не является оптимальной, поскольку объемы средств, направляемых на обслуживание наличного денежного обращения составляют около 20% от совокупной величины наличных средств.

Безналичный денежный оборот способствует росту контроля и прозрачности кредитно-платежных отношений, а также вовлекает свободные средства в реальный сектор экономики посредством обеспечения банков дополнительными кредитными ресурсами.

В рамках происходящего сегодня эволюционного процесса трансформации национальной финансовой инфраструктуры особое место монетарными властями уделяется формированию национальной платежной системы, как действующей площадки совершения комплекса безналичных платежей, на основе заранее разработанных правил взаимодействий участников, выработанной политики безопасности и законности совершаемых транзакций, а также независимости от зарубежных субъектов и возможности осуществления контроля и оперативного регулирования со стороны Банка России.

Конкурентное развитие современной российской экономики предполагает адекватное формирование финансовой инфраструктуры. Платежная система, будучи частью банковской сферы, которую часто называют «кровеносной системой экономики», призвана стать эффективным инструментом для решения не только финансовых, но и общеэкономических, социальных и иных задач общества. Очевидным является то, что высокотехнологичная и вместе с тем общедоступная национальная платежная система способна придать импульс экономическому росту экономики, содействовать эффективности государственного управления, органичному интегрированию в мировое финансовое пространство. Данные обстоятельства поставили создание национальной платежной системы в ранг приоритетных государственных задач последнего времени.

Создание национальной платежной системы в России – необходимый и обоснованный процесс, развиваемый для становления информационного общества, общей доступности финансовых и сопутствующих государственных услуг в стране, поддержания деятельности частных платежных систем на локальных рынках, а также в некотором смысле как противовес глобальным конкурентам [2].

Был разработан и утвержден федеральный закон о Национальной платежной системе, который закрепил основные термины, применяемые в рамках описания взаимодействия субъектов системы, охарактеризовал их права и обязанности, закрепил порядок вхождения и нормы функционирования в системе для конкретных участников. Отдельное внимание в документе уделяется минимизации рисков и мере ответственности за неисполнения обязанностей, а так же порядку оценки деятельности операторов системы. Вместе с тем остаются недостаточно проработанными вопросы применимости отдельных платежных инструментов в условиях функционирования национальной платежной системы, степень подготовленности действующей финансовой инфраструктуры к новым условиям функционирования, общий экономический эффект для государства и отдельных групп участников системы, противодействия существующим и потенциальным угрозам, интеграции в мировую финансовую систему. Эти предпосылки позволяют судить о нераскрытых горизонтах исследований закономерностей и проблемных вопросов формирования и развития национальной платежной системы.

Регулирование и саморегулирование предполагает высокий уровень стандартизации операций платежных систем, направленной на повышение степени соответствия продуктов и технологических процессов их функциональному назначению, устранению искусственных технических барьеров для вхождения участников, а также на максимальное содействие развитию национальной платежной системы.

Для формирующейся национальной платежной системы на стадии интеграции участников в локальные платежные системы предусматривается введение процедур стандартизации только для ключевых параметров функционирования:

- обеспечения безопасности обработки, передачи и хранения данных в платежной системе;

- проведения процедур взаиморасчетов между участниками системы и отдельными локальными платежными системами;

- соблюдения временных регламентов и скорости обработки различных типов транзакций в платежной системе;

- базовых требований к функциональным возможностям платежного инструмента системы;

- основных параметров идентификации различных категорий пользователей и др.

В предлагаемом подходе к формированию модели национальной платежной системы недопустимо, чтобы процесс ее создания рассматривался исключительно как административно-регулирующее действие по отношению к действующим сегодня на рынке платежным системам, поскольку важнейшими задачами являются развитие инновационных финансовых технологий и увеличение темпов развития отечественного рынка банковских пластиковых карт. Административное регламентирование взаимного обслуживания карт всех платежных систем, принятие в качестве стандартов параметров одной из действующих платежных систем и аналогичные нерыночные действия также не рассматриваются в качестве приемлемых. Участники и другие субъекты

национальной платежной системы ориентируются на развитие своего бизнеса в условиях равной рыночной конкуренции. Предусматривается участие коммерческой инициативы в развитии национальной платежной системы, привлечении частных инвестиций, а также применении форм государственно-частного партнерства в тех сегментах, где невозможно использование исключительно частных ресурсов: в предоставлении льгот населению, построении инфраструктур обслуживания (в том числе единых сетей учета и идентификации для социальных групп, получающих льготы) в отдаленных регионах и закрытых городах [2].

Таким образом, создание единой платежной системы в общенациональном масштабе не снижает актуальности и востребованности частных (локальных) платежных систем и их специфических услуг, не относящихся к массовым продуктам. Целесообразно параллельное развитие всех форм и видов платежных систем с созданием платежных кластеров по операционному признаку, с последующей поэтапной интеграцией кластеров платежно-расчетного обслуживания в национальную платежную систему. Необходимо выстраивать индивидуальную политику внешнего регулирования и саморегулирования для выделенных платежных кластеров, учитывающую характер интегрирования и централизации: чем выше степень централизации системы и доминирования в ней государственных элементов, тем сильнее прямая координация и регулирование со стороны государственных регуляторов. В децентрализованной системе наряду с косвенными мерами внешнего воздействия целесообразно практиковать саморегулирование, но их соотношение зависит от стадии формирования платежной системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коробейникова О.М., Пономаренко В.В. Проблемы и перспективы универсальной электронной карты как средства платежа и доступа к электронным услугам // Молодой ученый. 2012. № 6 (41). – С. 180.
2. Коробейникова О.М. Создание платежных кластеров в национальной платежной системе // Общество: политика, экономика, право. 2012. – №4. –С.56-63.
3. Ролдугин И.М., Шмырина Ю.В. Развитие безналичных расчетов с использованием банковских карт // Деньги и кредит. 2009. № 7. С. 65-68.
4. Товмасян Р.Э. Правовые особенности платежных систем // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2010. №1. С.203-207.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

*Глотова А.С.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Роль коммерческих банков как регуляторов денежного оборота, центров аккумуляции и перераспределения денежных ресурсов возлагает на них большую ответственность перед обществом и требует постоянной нацеленности на повышение своей надежности и финансовой устойчивости.

Возрастание банковских рисков, усиление межбанковской конкуренции, ужесточение требований которые предъявляют надзорные органы к кредитным организациям, актуализируют задачи управления финансовой устойчивостью кредитных организаций, от эффективности решения которых в полной мере зависит благополучие самих банков, формирование резервов и фондов функционально ориентированное на содействие их развитию.

Финансовая устойчивость кредитной организации, является основной характеристикой качества банка, которое формируется совокупностью целевых установок различных сторон заинтересованных в результатах его деятельности.

В развитии банковского бизнеса необходимость точного определения степени финансовой устойчивости является важнейшей задачей. Это связано с тем, что кредитные организации являются в большей степени, чем другие экономические субъекты, «общественными институтами», поэтому негативный эффект от потери ими финансовой устойчивости будет более значительным.

В условиях финансово-экономической нестабильности и финансовой глобализации, усложняется решение проблем обеспечения финансовой устойчивости кредитных организаций. Как показывает мировой банковский опыт поддержание финансовой устойчивости приобретает ключевое значение в условиях высокого уровня неопределенности на финансовых рынках. Современная финансово-кредитная сфера нуждается в новых инструментах обеспечения финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость коммерческого банка – это качественная характеристика его деятельности, базирующаяся на способности эффективно формировать и эффективно использовать финансовые потоки для обеспечения четкого выполнения необходимых, общественно значимых функций, создания достаточных резервов в целях предотвращения неблагоприятных ситуаций, а так же дальнейшего расширения деятельности на основе качественного менеджмента.

Несмотря на то что в развитии банковского сектора страны наметились позитивные изменения, состояние российских коммерческих банков далеко от идеального. Финансовая устойчивость российской банковской системы не может быть достигнута без ее региональных составляющих.

Региональная банковская система –совокупность субъектов финансового сектора экономики, осуществляющих в соответствии с российским законодательством банковские операции на территории отдельно взятого региона, их объединения и ассоциации, а также организации, необходимые для осуществления деятельности Банка России на территории данного региона (включая территориальное учреждение ЦБ РФ), тесно взаимодействующие друг с другом и с субъектами нефинансового сектора региона.

Оценка финансовой устойчивости на уровне региона сориентирована в основном на сравнение наиболее значимых финансовых показателей деятельности региональных банков по отношению к показателям характеризующим экономику региона и рынок банковских услуг. Таким образом, оценка должна проводиться по двум направлениям: по отношению к экономике региона и значимости банков для местных и региональных органов власти, и по отношению к банковскому сектору в регионе в целом.

При оценке региональных банков по отношению к экономике региона и значимости для местных и региональных органов власти необходимо проанализировать показатели характеризующие:

- уровень доверия населения, который определяется коэффициентом сберегательной активности населения в регионе;
- объемы размещения средств местного и регионального бюджетов на счетах в региональных банках и в их уставном капитале;
- объемы инвестиций региональных банков, финансирования государственных программ и капитальных вложений в регионе;
- отношение активов региональных банков к региональному валовому продукту и участие региональных банков в формировании ВВП через кредитование реального сектора экономики региона.

В рамках второго направления оценки финансовая устойчивость базируется на определении доли участия региональных банков в таких направлениях:

- объемы основных операций банков региона, по отношению к объемам банковского сектора в части потребительского кредита и кредитования реального сектора экономики, вкладов физических и юридических лиц;
- объемы взаимодействия с другими кредитными организациями – банками-нерезидентами и филиальная насыщенность регионального рынка банковских услуг.

Как показывает мировой опыт, наличие в каждом субъекте Российской Федерации независимых кредитных организаций является одним из важнейших условий для формирования в стране эффективной модели бюджетного федерализма.

Одной из основных угроз прекращения деятельности региональных кредитных организаций является постоянно ужесточающиеся требования по минимальному размеру капитала. Этот процесс начался с требования повышения капитала до 90 млн руб. на 01.01.2010, затем до 180 млн руб. – на 01.01.2012. Следующие требования необходимо выполнить к 01.01.2015, увеличив размер капитала до 300 млн руб.

В России отношение активов банковского сектора к ВВП составляет 76%, тогда как, например, в Евросоюзе – около 300%. (рис.1). Совокупный капитал российских банков составляет около 10% ВВП, а в Бразилии, Австрии – более 30%. Действительно, капитализация российского банковского сектора еще достаточно низкая, но не стоит забывать, что в других странах банки наращивали свои активы столетиями.

При реализации требований к размеру капитала кредитных организаций на уровне 1 млрд. руб., на наш взгляд резко сократиться количество региональных коммерческих банков, что приведет к еще большим перекосам развития как банковской системы, так и страны в целом. Уже сегодня почти 90% всех активов банковского сектора России сосредоточено в Москве или Московской области. Руководство страны неоднократно отмечало необходимость развития регионов, громадный их потенциал, а в итоге по существу пытается сузить возможности регионального роста.

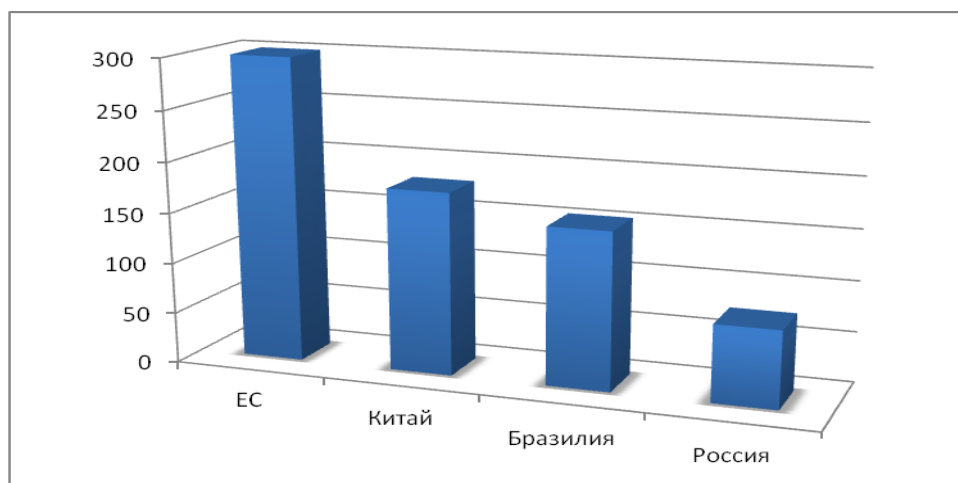


Рис. Соотношение активов банковского сектора с ВВП

Преимуществами небольших региональных банков являются: лучшее знание и понимание потребностей региона, налаженные контакты с региональными и муниципальными организациями, возможность усилить свое присутствие на рынке малого и среднего бизнеса. Уход с рынка региональных банков сократит потенциал расширения банковских продуктов и услуг в регионах и не послужит повышению финансовой устойчивости банковского сектора.

Региональным банкам для устойчивого функционирования и дальнейшего развития необходимо:

- уделить пристальное внимание оценке актуальных рисков: высокой концентрации кредитного риска, рискам по операциям с ценными бумагами, высоким операционным рискам;
- осмыслить свои конкурентные преимущества, выстроить перспективные направления и стратегии;
- принимать меры для повышения качества корпоративного управления и предоставления банковских услуг.

Для повышения финансовой устойчивости банков, в том числе региональных, необходимы не только усилия самих кредитных организаций, но и взвешенная политика в области надзора и регулирования банковской деятельности.

Органы банковского регулирования и надзора в целом оказывают позитивное влияние на финансовую устойчивость кредитных организаций. В то же время их роль в повышении конкурентоспособности банков на финансовом рынке альтернативна и неоднозначна. Базельским комитетом по банковскому надзору внесены положения по построению рейтинга кредитных организаций. Такой рейтинг должны составлять с учетом рисков банковской деятельности и характеристики финансовой устойчивости кредитных организаций. Органы банковского надзора и регулирования особое внимание уделяют: проблемам технического усовершенствования, повышению информационной безопасности банков, внедрению прогрессивных технологий, способных предупреждать традиционные трансляционные риски, что позволяет банкам с большей эффективностью удовлетворять потребности клиентов, обеспечивать оперативность и

безопасность осуществления финансовых операций. Это способствует повышению конкурентоспособности банков на рынке финансовых услуг.

Однако на сегодняшний день ко всем банкам применяется равный подход с точки зрения пруденциальных норм, но если принять во внимание, что крупные системообразующие банки являются источниками рисков для всего банковского сектора, то к ним возможно применения специального банковского регулирования, более жестких требований к формированию капитала, чем ко всем остальным. По мнению ряда экономистов должна быть разработана методика определения системности и принадлежности к системообразующим финансовым институтам.

Таким образом, основным принципом модернизации банковской системы является повышение финансовой устойчивости региональных банков. Сохранение всех жизнеспособных, много лет подтверждающих свою финансовую самостоятельность банков, обеспечит конкуренцию на финансовом рынке, повысит доступность и качество предоставляемых банковских услуг, будет способствовать повышению эффективности экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоглазова Г.Н. Стратегия развития регионального сегмента банковской системы // Банковское дело. 2011. №2.
2. Войлуков А.А. Перспективы развития региональных кредитных организаций // Деньги и кредит. 2012. №11.
3. Дзюбан С.В. Новые вызовы устойчивости регионального банковского бизнеса // Вестник ОГУ. 2012. №13.

ПАДЕНИЕ КУРСА РУБЛЯ. ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ, ПРОГНОЗЫ

*Глотова А.С., Галуцких М. С.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Покупательская способность рубля зависит от совокупности ряда факторов. Одним из таких факторов является инфляция. Инфляция в России с начала 2013 года составляет 5,5%, к концу года она может составить 6-6,1%, исходя из ожидаемого уровня роста потребительских цен.

Немаловажным фактором, влияющим на формирование курса рубля является состояние платёжного баланса РФ. По прогнозам Центробанка России, а также согласно заявлениям министра финансов РФ А. Силуанова и заместителя министра Минэкономразвития А. Клепач, чистый отток капитала из страны в 2013г. может составить от 65 до 70 млрд. долларов, что на 13% меньше, чем годом ранее.

В то же время, можно отметить, что произошедшие изменения в структуре оттока, так же не внушают оптимизма. Основная масса выведенных денег представляет собой не «физический отток», а возросшую покупку населением и российскими компаниями иностранной валюты.

Если в 2012г. средства выводились за рубеж, то в текущем году валюта отправляется для хранения в российские банки (при этом учитывается ЦБ РФ

как отток). Главная причина высокого уровня оттока капитала заключается в боязни ослабления национальной валюты.

Так, по итогам 9 месяцев 2013г. произошло увеличение объемов розничных и корпоративных депозитов, размещенных в иностранной валюте – соответственно на 11 и 31 млрд. долларов. Год назад прирост был значительно скромнее – 5 и 4 млрд. долларов. В последний раз валютные депозиты создавались отечественными компаниями столь активно накануне кризиса – в 2008 году.

В целом, за период с 2008г. значительно усилился отток капитала из реального сектора российской экономики. Всё больше средств выводит именно бизнес, а не банки. Так, за 9 месяцев 2013г. компаниями выведено 63 млрд. долларов, что превысило показатели за аналогичный период 2012г. (56 млрд. долларов) и 2011г. (50 млрд. долларов).

Третий фактор – процентная ставка по кредитам. По словам главы Сбербанка России Германа Грефа, России необходимо изменить модель денежно-кредитной политики, как можно быстрее, иначе, нас ожидает существенное замедление темпа роста экономики. Греф считает, что необходимо снизить процентные ставки по кредитам, которые сейчас в среднем достигают 13% и тем самым повысить ликвидность.

Компании все больше предпочитают занимать в рублях. Если в 2012г. объем заимствований в иностранной валюте вырос на 10 млрд. долларов, то в текущем году – только на 5 млрд.

Произошло снижение доли валютных займов в общих долгах отечественных компаний с 43% до 38%, а в общей задолженности физических лиц – с докризисных 15% до 4% в настоящее время.

И наоборот, валютные обязательства банков за период с января по сентябрь 2013г. выросли на 18 млрд. долларов, в то время как валютные активы сократились на 13 млрд. долларов.

По прогнозам, в 2014г. отток капитала из России замедлится по причине ужесточения бюджетной политики. Компании и банки будут располагать меньшими финансовыми ресурсами, которые можно было бы перевести в иностранную валюту. По итогам следующего года объемы выведенных капиталов могут составить приблизительно 50 млрд. долларов.

Ещё один фактор – это деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции. Если государству необходимо удержать определённый курс, банки могут купить или продать огромную сумму той или иной валюты. Этот процесс называется валютные интервенции.

Нестабильное состояние мировой экономики является основной угрозой для курса рубля. Государственный долг Европейского Союза, и уже готовый лопнуть кредитный «пузырь» Китая, влекут за собой новый мировой финансовый кризис, вследствие которого снизится уровень производства. На фоне этих событий на снижение курса рубля РФ повлияют: снижение цен на

нефть и другие сырьевые товары, что приведёт к уменьшению притока валюты в страну. Зарубежное кредитование окажется менее доступным.

Многие эксперты в своих прогнозах делают ставку на ослабление российской валюты, но есть возможность избежать негативного развития событий.

Если не предпринять срочных мер, уже в следующем году за доллар будет давать 33.40 рублей, в 2015г. – 34.30 рублей, в 2016г. – 34.90 рублей. В целом, при отсутствии серьезных потрясений на мировых финансовых рынках снижение курса российской валюты в ближайшие годы должно происходить плавно, без резких падений. Одной из главных причин ослабления рубля станет сокращение сальдо торгового баланса. Уже в 2015-16г.г. счет текущих операций из положительного может оказаться нулевым и даже отрицательным.

По оценке Министерства финансов РФ, в 2013-15 годах федеральный бюджет может недополучить доходов на общую сумму 1.6 триллиона рублей, в связи с чем, Минфин уже предложил не продлевать программу по выплатам материнского капитала и начать сокращение других расходов.

Кроме того, о вероятном ослаблении российской валюты свидетельствуют также и макроэкономические показатели. Эпоха постоянно растущих цен на нефть закончилась.

Добыча «черного золота» в России уже достигла пиковых значений, ее дальнейшее увеличение под вопросом. Наблюдаются рост импорта и сокращение профицита счета текущих операций.

Ставшие привычными для всех нас профицит бюджета и положительное сальдо торгового баланса в значительной степени зависят от мировых цен на нефть. Если цены будут выше 100 долларов за баррель, то счет текущих операций станет дефицитным в 2015 году. В случае их снижения до 90 долларов за баррель мы получим двойной дефицит уже в 2014 году.

В настоящий момент возможности для экономического роста исчерпаны. Плохой инвестиционный климат, несмотря на умеренно высокие цены на нефть, а также похолодание в политической жизни страны не способствуют приходу в Россию инвесторов и приводят к ухудшению экономической ситуации. Не исключено, что впереди нас ждет немало проблем, в том числе стагнация, девальвация и ухудшение платежного баланса.

Экспертами предложено два наиболее реальных сценария развития экономики России, в основе которых – предположительные цены на «чёрное золото».

Сценарий № 1 – цены на нефть будут держаться в диапазоне 90-100 долларов за баррель:

– вследствие продолжающегося вывода денег из страны даже при условии стабильных цен на нефть экономика РФ 2014г. сократится на 2,6%. В последующие годы динамика может быть следующей: небольшой рост экономики в 2015 году на 1,3% и снижение в 2016г. на 0,7%.

– рост промышленности остановится, а товарооборот снизится вследствие оттока капитала из России (примерно 90 млрд. долларов в год) и недостатка инвестиций, которые в 2014г. сократятся на 5,1% и символично вырастут в 2015г. на 0,3%.

– малодоступность кредитов для компаний по причине роста реальных процентных ставок;

– будет происходить девальвация национальной валюты: в 2014г. средний курс составит 33.40 рубля за доллар с тенденцией к дальнейшему снижению;

– дефицит бюджета в 2014г. может составить 0,3% ВВП, а к 2015г. вырасти до 1,7% (по планам правительства РФ – всего 0,1% ВВП). Правительство будет прибегать к активным внешним и внутренним займам.

Сценарий № 2 – Цены на нефть резко упадут.

Подобный вариант возможен в том случае, если ситуация в мировой экономике в целом ухудшится, Европа не сможет выбраться из рецессии, а США – из стагнации. Тогда произойдет повторение событий 2008-2009г.г. и резкое снижение цен на сырье, в том числе по сорту нефти Urals до 70 долларов за баррель в 2014г. с некоторым повышением в 2015г. до 80 долларов за баррель.

– сокращение экономики в 2014г. на 5,6% и небольшой рост в 2015г. на 1,3%. Затяжная стагнация.

– ослабление рубля на 20-25%: курс доллара составит 40 рублей в 2014г. с последующим снижением российской валюты до 42 рублей к 2015г.

– рост инфляции до 8% в 2014г., в 2015г. – в районе 5%.

– правительство РФ активно расходует Резервный фонд, который может быть исчерпан в 2014г.

Россия к мировому кризису (подобно произошедшему в 2008г.) совершенно не готова и если в стране наступит экономический кризис, то для Центробанка России приоритетными направлениями будут являться:

– сдерживание роста цен и инфляции;

– поддержание стабильности в банковском секторе и на финансовых рынках;

– предотвращение значительных колебаний национальной валюты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дробоздина Л. А. Финансы. Денежное обращение. Кредит [Текст]: под ред. проф. Л. А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ, 2013.
2. Красавина Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения [Текст]: учебное пособие под ред. Проф. Л.Н. Красавиной. М. «Финансы и статистика», 2013.
3. Щербаков С.Г. К вопросу о валютной и курсовой политике [Текст] // Деньги и кредит. – 2013. – № 11.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

*Гончаренко Т.В., Санжаров Д.В.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, , Россия*

Современная практика организации банковского маркетинга основана на максимальном удовлетворении потребностей клиентов. Именно такой акцент приводит к существенному повышению рентабельности деятельности банков. По оценкам специалистов, коммерческие банки, способные осуществлять подобную стратегию, могут повысить рентабельность своих операций в расчете на одного клиента на 50-100%, в частности за счет стратегии привлечения и удержания клиентов – на 20-40% [4, с. 156].

Особое место в системе банковского маркетинга занимает ценовая политика от которой зависит эффективность проводимых маркетинговых мероприятий. Установление нужного уровня цен на банковские продукты и их изменение согласно конкретной рыночной ситуации является основным содержанием ценовой политики. От ценообразования зависит объем прибыли, рентабельность деятельности, конкурентоспособность на рынке и многие другие экономические показатели [1, с.37].

В деятельности банка цена и ценовая политика, проводимая банком, являются наиболее важными средствами обеспечения конкуренции на рынке банковских услуг, выполняющими функцию определения соотношения взаимных интересов. Предоставление пакета банковских услуг осуществляется во взаимосвязи с оценкой издержек, связанных с их оказанием. Если можно рассчитать расходы на услуги, то возможно определить, какие отделы и службы в банке должны развиваться, а какие сокращаться.

Так, например, минимальный порог рентабельности по экспресс-кредитам находится на уровне 200 тыс. потребителей, а по услуге SMS-банкинг – 100 тыс. пользователей [4, с.157]. Такая информация позволяет дифференцировать цены на услуги, принимая во внимание фактические расходы на их предоставление и является основой достижения достаточного уровня рентабельности в банковском бизнесе.

Конечно же в банковской практике активно используются и методы неценовой конкуренции, однако для их использования большинство малых и средних российских банков не обладают достаточными ресурсами. Поэтому банки вынуждены следить за ценовой политикой своих конкурентов.

В современных условиях требуются новые подходы к улучшению складывающейся ситуации на рынке банковских услуг, одним из которых может стать разработка маркетинговых стратегий развития банка, ориентированных на качество банковского обслуживания. Для того чтобы обеспечить соответствующее качество обслуживания, необходимо развивать стратегию внутреннего маркетинга, нацеленного на контактный персонал фирмы и предназначен для создания таких мотивационных и организационных условий труда, которые бы активно способствовали созданию функционального качества обслуживания. На рисунке 1. представлена модель

организации системы продаж банковских продуктов, отражающая основные направления его совершенствования, исходя из ключевых проблем рынка.

Все эти меры представляют собой результаты решения практических задач, которые наиболее часто возникают в ходе проектов по организации банковского маркетинга. Данную схему можно использовать при анализе и совершенствовании собственной системы маркетинга при организации системы продаж банковских продуктов.

Оценка механизма формирования эффективной с точки зрения взаимодействия структуры управления банком проводится наряду с анализом рынка маркетинговых услуг, оценкой использования средств рекламы и расходов на выполнение мероприятий стратегии и др. [5, с.36]. Важным инструментом обеспечения конкурентоспособности банка является активная работа с системой лояльности клиентов, так как эта маркетинговая технология позволяет банкам, без проведения рекламных кампаний, осуществлять продажи своих продуктов.

Оценка механизма формирования эффективной с точки зрения взаимодействия структуры управления банком проводится наряду с анализом рынка маркетинговых услуг, оценкой использования средств рекламы и расходов на выполнение мероприятий стратегии и др. [5, с.36]. Важным инструментом обеспечения конкурентоспособности банка является активная работа с системой лояльности клиентов, так как эта маркетинговая технология позволяет банкам, без проведения рекламных кампаний, осуществлять продажи своих продуктов.

Ценообразование в сфере организации продаж банковских продуктов является сложным процессом, в котором есть поиск компромиссов, учитывающих воздействие множества факторов. Внутренние факторы включают в себя такие как: реклама; отличительные особенности предлагаемых услуг; специфика банковских продуктов; продукты массового характера (как правило имеющие низкие затраты); стратегия и тактика банка; мобильность услуг; доступность для клиента; репутация и авторитет банка и т. д.

К внешним факторам относятся: политическая стабильность; инфляции; изученность существующего и перспективного потребительского спроса на конкретный вид банковских услуг; уровень банковской конкуренции; условия формирования и обращения трудовых, материальных и финансовых ресурсов; степень регулирования экономики государством, которое отражено в деятельности центрального банка и диапазоне изменяющихся цен; тарифных и нетарифных барьеров; узаконенного применения правил и положений. Содержание этапов разработки маркетинговой стратегии банка представлено на рис. 2.

Создание баз данных о клиентах позволит банку полнее и успешнее реализовывать коммуникационную функцию банковского маркетинга. Совершенствование маркетинговой деятельности по продвижению банковских продуктов возможно на основе реализации стратегии удовлетворения потребностей клиентов. В целях достижения планов по росту клиентской базы банка необходимо осуществлять ряд мероприятий в следующих направлениях: определение наиболее оптимальных для целевых групп клиентов ставок кредитования; совершенствование ассортимента и тарифной политика банка

в отношении каждой целевой группы клиентов в отдельности; повышение перекрёстных продаж.

Современная практика организации банковского маркетинга в продвижении банковских продуктов и услуг долгое время была нацелена на привлечение клиентов за счёт активного расширения филиальной сети и увеличения расходов на рекламу [1, с. 39]. На сегодняшний день многие банки выбирают интенсивный путь развития, направленный на повышение качества банковского обслуживания и продажи дополнительных продуктов уже существующим клиентам [2, с. 37].

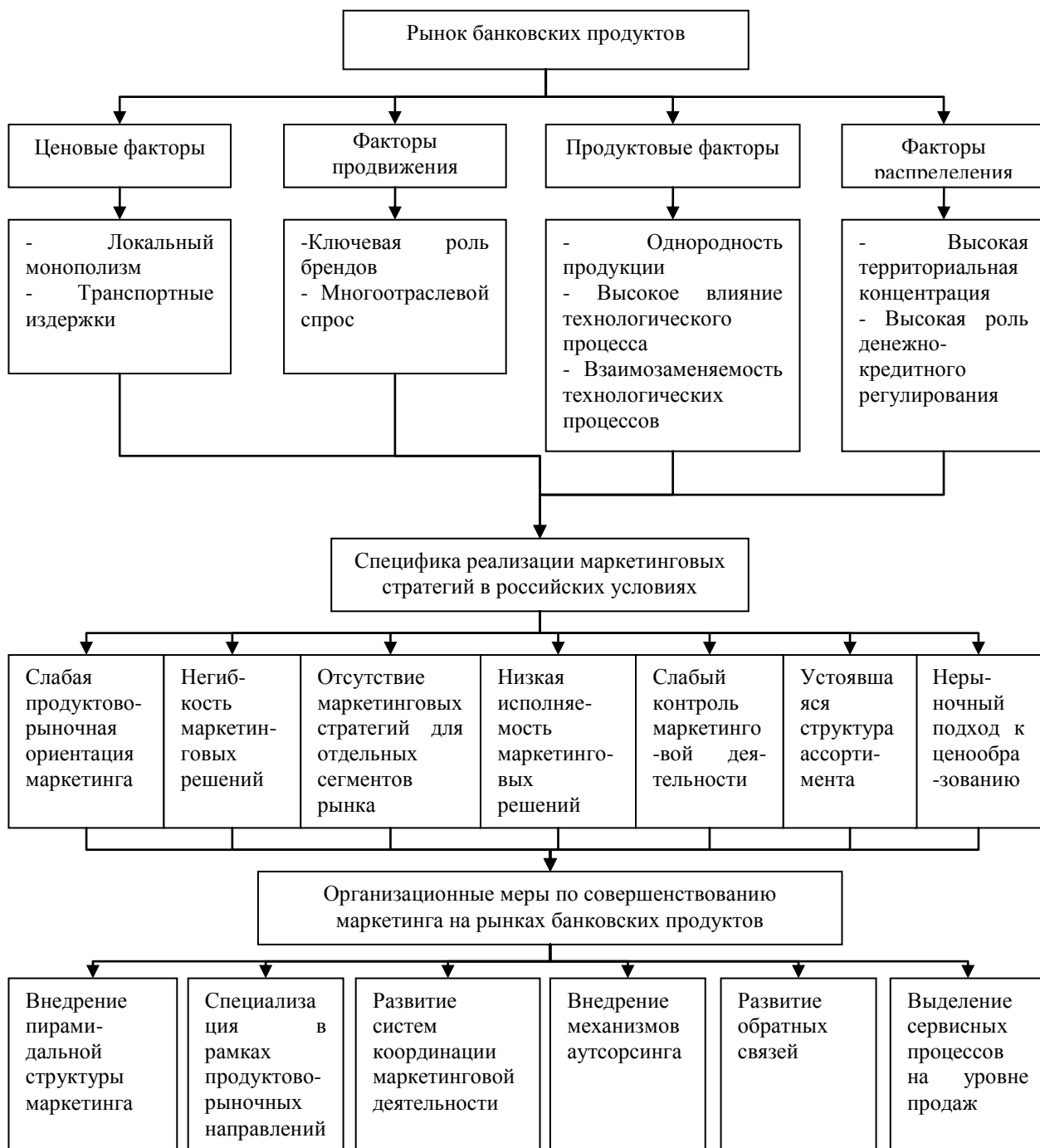


Рис. 1. Система организации продаж банковских продуктов

Основными преимуществами системы перекрёстных продаж является снижение издержек на привлечение клиентов и повышение их лояльности. Однако, повышение уровня удовлетворённости клиентов нельзя отнести к категории простых задач. В настоящее время все группы клиентов банковского рынка становятся все более требовательными к качеству банковского обслуживания. Одним из основных путей повышения качества обслуживания клиентов является индивидуальный подход к обслуживанию клиентов [3, с. 177]. Отход от стандартизированного подхода к обслуживанию широкого круга клиентов возможен на основе предоставления клиентам максимально персонализированные пакеты услуг и расширения ассортимента предоставляемых услуг. Ключевым приоритетом банковского маркетинга является дальнейшее развитие и укрепление корпоративной культуры банка, обучение и мотивация персонала.

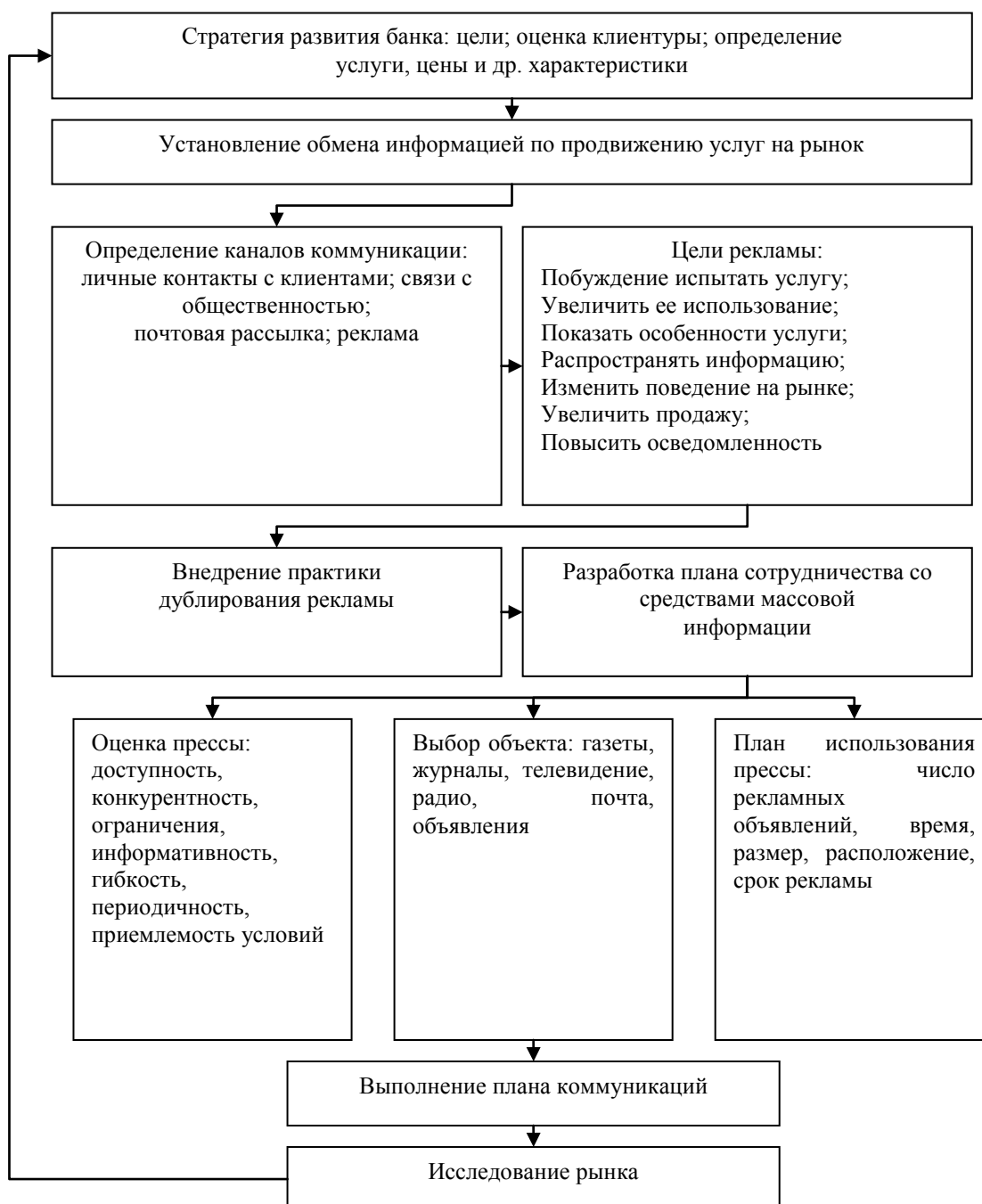


Рис. 2. Разработка маркетинговой стратегии развития банка

Успешная реализация банковского маркетинга зависит от множества факторов, ограничивающих его эффективность. Несмотря на сложившиеся низкие расходы на маркетинг, которые у банков составляют менее 2% общих издержек против 15% у компаний, производящих товары массового потребления [4, с. 156] организационная структура банков не позволяет осуществлять стратегию маркетинга, ориентированную на клиента.

В заключение хотелось бы отметить, что применяемые банками методы стимулирования продаж должны носить комплексный характер, связанный с разработкой и реализацией стратегии удовлетворения потребностей клиентов и позволяющий обеспечить банку действительно ощутимый результат в борьбе за клиента. Именно комплексные мероприятия, направленные на максимальное удовлетворения потребностей клиентов способны обеспечить повышение эффективности продаж и стабилизацию деятельности российской банковской системы

ЛИТЕРАТУРА

1. Ан, Ю.Н. Влияние внешних факторов на ценообразование банковских услуг [Текст] / Ю.Н.Ан // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2013. – № 1 (11). – С. 35-39.
2. Гончаренко, Т.В. Качество банковского обслуживания физических лиц как основа активизации сберегательного процесса [Текст] / Т.В.Гончаренко // Наука и экономика.– 2012. –№5(13). – С.35-38.
3. Оразгалиева, А.К. Оценка маркетинговой стратегии развития банковских продуктов и услуг в коммерческих банках Казахстана [Текст] / А.К.Оразгалиева, А.Н.Ахметкереева // Вопросы структуризации экономики. – 2012. – №2. – С.176-179.
4. Смагин, И.И. Децентрализация функций банковского маркетинга: продвижение кредитных продуктов и услуг на рынок [Текст] / И.И.Смагин // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2012. – № 1-2. – С.155-159
5. Чупрякова, Л.М. Ценообразование в банковской сфере [Текст] / Л.М. Чупрякова // Экономические системы. – 2013. – №1. – С.36-40.

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ С КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В КОНТЕКСТЕ ПОД/ФТ

Дехтяр Д.В., н. рук. Гладкова С.Б.

Санкт-Петербургский университет МВД, г. Санкт-Петербург, Россия

В последнее время все чаще встречаются различного рода, правонарушения и преступления в кредитном секторе экономики, поскольку именно он наиболее динамично развивается и современное российское законодательство не успевает живо реагировать на те или иные тенденции, что безусловным образом, создает различного рода лазейки и провалы в нормотворческой деятельности, в следствии мошенники успешно это используют. В свою очередь, органы внутренних дел принципиально не могут сами по себе, без поддержки граждан, бизнес-структур, других государственных органов законодательной, исполнительной и судебной власти вести эффективную борьбу с массовым распространением теневых явлений в

кредитном секторе. Вопросам взаимодействия органов внутренних дел с кредитными организациями уделено мало внимания, однако поэтому, во-первых, мы рассматриваем юридические стороны такого взаимодействия с детальным анализом правовых норм, регламентирующих взаимодействие кредитных организаций и органов внутренних дел, а, во-вторых, почти всегда в качестве взаимодействия рассматривается только один из его возможных видов – содействие, что существенно сужает область рассматриваемой проблемы. Практически без внимания осталась сама «экономическая природа» взаимодействия органами внутренних дел и кредитных организаций. Не исследованы экономические факторы, побуждающие банки к содействию органам или отказу от него, а также последствия для кредитной организации.

Целью в рамках взаимодействия между ОВД и кредитными организациями может преследоваться – только органами внутренних дел; органами внутренних дел и хозяйствующими субъектами; ни одной из сторон взаимодействия. Предметом же взаимодействия с экономической точки зрения всегда выступает у ОВД, являются ресурсы информационные, то есть информация, необходимая для достижения конкретной цели – выявления, расследования, раскрытия конкретного правонарушения, розыска отдельных лиц и т.п.

Наибольший удельный вес преступлений в кредитных организациях является незаконная «обналичка», и отмывание денег полученных преступным путем. Если рассматривать кредитные организации как субъекты, участвующие в системе противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем (далее – ПОД/ФТ), то их деятельность регламентируется, как правило, на действующих законодательных актах и нормативных документах Российской Федерации в области ПОД/ФТ; нормативных актах Банка России, Федеральной службы по финансовому мониторингу и Федеральной службы по финансовым рынкам, а также внутренних нормативных документах кредитной организации.

За более, чем одиннадцать лет своего существования, национальная система ПОД/ФТ достаточно эволюционировала. Неотъемлемой составляющей этого процесса является развитие процедур внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ самим банковским сообществом.

В Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года подчеркнута необходимость повышения эффективности работы банковской системы в области ПОД/ФТ и участия ЦБ РФ в деятельности по следующим направлениям:

- совершенствованию подходов к определению перечня операций, подлежащих обязательному контролю, механизмов риск-ориентированного подхода при идентификации клиентов, представителей клиентов и выгодоприобретателей;
- расширению оснований, по которым кредитные организации вправе отказаться от заключения договора банковского счета (вклада) и выполнения распоряжения клиента о проведении операции, а также по предоставлению кредитным организациям права отказываться от исполнения договора банковского счета (вклада);
- уточнению полномочий надзорных органов по контролю за соблюдением организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или

иным имуществом, отдельных требований законодательства РФ в сфере ПОД/ФТ.

С одной стороны коммерческие банки становятся все более прозрачнее, а с другой стороны с каждым годом ужесточение контрольных и надзорных функций со стороны различных органов, заставляет их все больше «прикрываться» банковской тайной.

Рассмотрим основные виды взаимодействия ОВД и кредитных организаций в области ПОД/ФТ.

Таблица

Виды взаимодействия ОВД и кредитных организаций в области ПОД/ФТ

Классификационный признак	Вид взаимодействия	Характеристики взаимодействия
По направленности действий банка относительно действий органов внутренних дел	Содействие	Оказание помощи ОРД
	Бездействие	Неоказание помощи ОВД
	противодействие	Неоказание помощи и создание препятствий для деятельности ОВД
По отношению к цели противодействия отмыванию денег, полученных преступным путем	Конструктивное	Цель, преследуемая банками и ОВД, вступающими во взаимодействие, заключается в выявлении, расследовании, раскрытии правонарушений или в оказании помощи для достижения этой цели
	Деструктивное	Цель, преследуемая банками и ОВД, вступающими во взаимодействие, заключается в сокрытии правонарушения, создании условий для невозможности его расследования

Оказание содействия ОВД, сопряжено с определенными отрицательными последствиями, снижающими уровень экономической безопасности кредитной организации к которым можно отнести:

– возможное выявление ОВД в ходе взаимодействия правонарушений у банков, оказавшего содействия и последующее применение санкций за них;

– санкции со стороны со стороны экономического субъекта (нарушителя) его партнеров и т.п., по факту правонарушения, по поводу которого происходит взаимодействия. Под санкциями понимается непосредственное действие, направленного на причинение ущерба содействующей организации, ее имуществу или персоналу, так и отказ от сотрудничества;

– потеря партнера по бизнесу (инвестора, учредителя, дочерней компании, клиента, поставщика), в случае, если таковым является субъект, раскрыть правонарушение которого помогает организация;

– потери от неисполнения обязательств, которые в случае применения санкций за правонарушение нарушитель не сможет исполнить перед клиентами и партнерами, оказавшим содействие органам внутренних дел;

– потеря клиентов, контрагентов, партнеров и пр. вследствие формирования у банка образа «доносчика», «информатора полиции» и т.п.;

– возможное увеличение административной нагрузки на кредитную организацию, в случае наличия коррупционных связей нарушителя с органами власти;

- возникновение дополнительных издержек, связанных с соблюдением всех процедур взаимодействия (временные, материальные издержки и др.);
- возможная передача информации, содержащей банковскую тайну, конкурентам, налоговым органам.

Такого рода причины и толкают коммерческие банки к различного рода скрытию информации о своих клиентах и партнерах, а также ведения непрозрачного бизнеса, что безусловным образом затрудняет работу ОВД в расследовании, выявлении и раскрытии финансовых преступлений, в том числе в области ПОД/ФТ. Необходимым условием эффективного взаимодействия ОВД и коммерческих банков является повышение значения деловой репутации кредитных организация, что является необходимым условием успешного развития бизнеса как на внутреннем российском банковском рынке, так и международном кредитном рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон Российской Федерации от 3 февраля 1996 года № 17-ФЗ (ред. от 27.06.2011 № 162-ФЗ). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
2. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс]: федеральный закон Российской Федерации от 7 августа 2001 года №115 – ФЗ (в ред. от 03.12.2012 года № 231-ФЗ).– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
3. Грачев А.В., Ковтунова С.Ю. Экономические аспекты взаимодействия хозяйствующих субъектов и органов внутренних дел в рамках противодействия теневым экономическим явлениям: монография [Текст] // СПб.: Изд-во СПб ун-та МВД России, 2011. – 86 с.
4. Гладкова С.Б., Гулько А.А. Еще раз о проблемах реализации требований в сфере кредитными организациями требований в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансирования терроризма [Текст] // Финансы и кредит.– 2013.– № 42 (547).– С. 25-30.

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ РОЛИ КРЕДИТА

*Гулько А. А., Чорба В.П.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Кредит относится к числу важнейших категорий экономической науки и представляет собой движение ссудного капитала, обслуживающего в основном кругооборот функционирующего капитала и приносящего доход в форме ссудного процента. В силу своей экономической природы кредит, «используемый для возвратного предоставления средств, влияет на процессы производства, реализации и потребления продукции и на сферу денежного оборота» [4, с.189]. Он дает возможность экономике в целом, а также отдельным хозяйствующим субъектам и физическим лицам удовлетворять свои хозяйственные и личные потребности, преодолевая ограниченность финансовых ресурсов. Использование

кредита является решающим фактором экономического развития, способным оказывать огромное воздействие на экономическую конъюнктуру: как расширять, так и сдерживать развитие производства.

В экономической литературе к определению роли кредита чаще всего подходят с позиций важности, значимости его действия и влияния на социально-экономические процессы, что привело к доминированию понимания роли кредита как результата его функционирования. Так ученые В.В. Иванов и Б.И. Соколов, как и ряд других авторов, традиционно рассматривают роль кредита как результат его взаимодействия с другими хозяйственными процессами [33, с.414].

Изначально такой подход к определению роли кредита разделял и ученый О.И. Лаврушин. В учебнике «Деньги, кредит, банки», изданном в 2000 году, он отмечает, что она «характеризуется результатами его применения для экономики. государства и населения, а также особенностями методов, с помощью которых эти результаты достигаются» [2, с.185]. Позднее профессор Лаврушин при трактовке роли кредита стал делать акцент на назначении кредита в экономике.

В последнее время роль кредита в фундаментально-научном аспекте практически не освещалась, чаще всего рассматриваясь в методологическом отношении без учета его специфических категориальных качеств. При этом кредит нередко отождествлялся с банком, рассматривался как фактор, усиливающий инфляционные процессы, дестабилизирующий денежное обращение в государстве.

Особенности кредитных отношений, сложившихся в условиях современного мирового финансового кризиса, и их развития в посткризисный период потребовали новых подходов к оценке роли кредита в целях определения направления ее повышения в национальной экономике. В современных условиях вопрос о роли кредита приобретает стратегическое значение, что определяет необходимость развития теории кредита.

Профессор Челноков В.А. отмечает, что в современных условиях роль кредита «проявляется в процессе выполнения его функций и характеризуется семью фундаментальными направлениями» [10, с.76], определяемыми им следующим образом:

- кредит как экономическая категория создания банков и банковских систем;
- кредит как механизм организации денежного обращения;
- кредит как средство обеспечения непрерывности кругооборота индивидуальных капиталов;
- кредит как средство взаимоувязки кругооборота индивидуальных капиталов;
- кредит как антикризисное средство государства;
- кредит как средство стабилизации государственных бюджетов;
- кредит как средство формирования элементов современного образа жизни.

Таким образом, роль кредита рассматривается не как результат реализации его функций, а как их проявление процесса их выполнения. При этом

представляется неоднозначным выделение некоторых из направлений, определяющих роль кредита, в самостоятельные. В частности, по мнению авторов, такие направления, как кредит как антикризисное средство государства и кредит как средство стабилизации государственных бюджетов могут быть объединены в одно – как средство стабилизации экономики государства.

На наш взгляд предпочтительным является подход к пониманию кредита профессора О.И. Лаврушина и группы ученых (Валенцевой Н.И., Ларионовой И.В. и др.), при котором акцент делается на «соотнесение возможности выдачи кредита в соответствии с его назначением, на возможность использования кредита в соответствии с его предназначением, обусловленным его природой» [8, с.11].

Кредит следует рассматривать как фактор непрерывности кругооборота капитала, ускоритель общественного развития и фактор экономии общественных затрат. Будучи стоимостным процессом, он обладает огромной производительной силой, способной расширять и ускорять общественное производство.

Вместе с тем позитивная роль кредита по отношению к производству и обращению не может реализовываться автоматически. Она может быть реализована только на основе постижения его стимулирующих качеств и правильной кредитной политики, направленной на повышение роли кредита в социально-экономическом развитии Российской Федерации.

Кредитная политика в широком смысле – это деятельность, регулирующая стратегические отношения между кредитором и заёмщиком, направленная на реализацию свойств кредита и его роли в экономике.

Применительно к каждому отдельному банку кредитная политика представляет собой деятельность, регулирующую кредитные отношения между банком и клиентом в определенном периоде и направленную на реализацию их интересов [11, с.170].

Поскольку предоставление кредитов является основной экономической функцией банков, осуществляемой для финансирования потребительских и инвестиционных целей фирм, физических лиц и государственных организаций, краеугольным камнем банковского бизнеса является кредитная политика коммерческого банка. Качество кредитной политики и уровень её проведения предопределяют успех деятельности банка, его устойчивое и стабильное функционирование. Грамотно построенная кредитная политика является базой «долглетия» работы банка.

При всем развитии теории и банковской практики кредита трактовка понятия «кредитная политика» весьма неоднозначна. В вопросе о содержательной стороне кредитной политики банка существуют различные направления, в формировании которых выделяют определенные периоды.

Так первый период связан с административно-плановым этапом в отечественной экономике, когда кредитная политика трактовалась как составляющая экономической политики государства и как понятие более широкое, чем банковская политика. Подобная позиция объяснялась тем, что кредитная политика рассматривалась исключительно на макроэкономическом уровне (как государственная политика), а банковская политика – на микроуровне (на уровне конкретного банка). При этом следует отметить, что за период с 1980

по 1996 год было проведено единственное полноценное исследование кредитной политики как элемента экономической политики государства

Второй период связан с переходом к рыночным отношениям в экономике, с формированием современной двухуровневой банковской системы и выделением в качестве субъекта коммерческого банка, что обусловило необходимость новых подходов к определению данной категории в соответствии с изменившейся экономической ситуацией. В определении концептуальных основ кредитной политики банка важная роль принадлежит научным исследованиям ученого Г.С. Пановой, обосновавшей необходимость рассмотрения кредитной политики как сложного явления по следующим направлениям: на уровне сущностных отношений она представляет собой стратегию и тактику банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в кредитование клиентов банка; «формы кредитной политики представляют собой взаимосвязь сущности кредитной политики с предметной стороной ее реализации в историческом аспекте» [7, с.47].

После окончания системного кризиса 1998 года начинается третий период, характеризующийся широтой мнений на предмет сущности и элементного состава кредитной политики, существующих в рамках нескольких общих направлений [9]. До кризиса кредитная политика банков носила формальный характер, поскольку приоритеты их лежали не в плоскости кредитной деятельности. В послекризисный период, лишившись спекулятивных источников доходов, банки вынуждены были изменить свое отношение к формированию кредитной политики в силу необходимости активизации кредитной деятельности и выстраивании кредитных отношений со своими клиентами на средне- и долгосрочную перспективу. В 1999-2003 годах наметилась тенденция признания важности результативной кредитной политики, разрабатываемой с учетом международной практики кредитования.

Активный переход на международные стандарты банковской деятельности и принятие в этой связи Банком России комплекса важных нормативных документов в 2004 году обусловили качественный сдвиг в системе банковского менеджмента, что коренным образом изменило отношение специалистов банковской сферы к кредитной политике [5, с.22].

Представляется, что в настоящее время можно говорить о самостоятельном, пятом периоде, который начался после глобального мирового финансового кризиса и продолжается сейчас. Реалии этого периода требуют усиления акцента на применение аналитических технологий, на так называемый data mining (интеллектуальный анализ).

Вместе с тем и сейчас кредитная политика на микроэкономическом уровне рассматривается, как правило, как политика конкретного банка в области управления кредитным процессом, как лишь одна грань широкого спектра политики, проводимой банком в его деятельности. При этом субъектом является кредитное учреждение, а цели могут быть весьма широкими, поскольку находятся в органической связи с общими стратегическими целями банка и согласуются с целями его банковской политики – создание условий для эффективного размещения привлечённых средств, обеспечение стабильного роста прибыли, увеличение собственного капитала банка и другие.

Рассматриваемая как стратегия и тактика банка в сфере получения и предоставления кредитов, кредитная политика «в части стратегии вбирает в себя приоритеты, принципы и содержательные цели конкретного банка на кредитном рынке, а в части тактики – финансовый и иной инструментарий, используемый данным банком для реализации его целей при осуществлении кредитных сделок, правила их совершения и порядок организации кредитного процесса» [1, с.156].

Общую цель кредитной политики современного банка можно детализировать по направлениям следующим образом: определение приемлемого уровня риска в свете желаемой прибыльности; максимизация долгосрочного дохода; обеспечение адекватной ликвидности и диверсификации риска; удовлетворение кредитных нужд общества; обеспечение унифицированности политики и процедур банка; обеспечение соответствия законам и регулятивным нормам [6, с.72].

Сущность кредитной политики, как и любой экономической категории, проявляется в выполняемых ею функциях, которые условно можно разделить на две группы: общие, присущие различным элементам политики банка, и специфические, отличающие кредитную политику от других элементов банковской политики.

К общим функциям относятся коммерческая функция, т.е. функция получения банком прибыли; стимулирующая и контрольная.

Стимулирующая функция проявляется в том, что кредитная политика, отражающая объективные потребности государства, банка, клиентов, стимулирует аккумуляцию временно свободных денежных средств в банки и их рациональное использование. Возможность для клиента банка получить дополнительный доход на средства, помещенные в банк на депозит, является стимулом для клиента воздержаться на определенный срок от текущего потребления, а возможность получить в банке ссуду имеет важное значение для покрытия временной потребности в дополнительных средствах. Для банка стимулирующая функция кредитной политики проявляется в том, что банки стремятся привлечь наиболее дешевые ресурсы на рынке на относительно длительный срок и разместить их с максимальной выгодой. Контрольная функция состоит в том, что кредитная политика позволяет контролировать процесс привлечения и использования кредитных ресурсов банками и их клиентами с учетом приоритетов, определенных в кредитной политике конкретного банка.

Однако если рассматривать функции в качестве специфического проявления сущности явления, то в этом случае кредитная политика выполняет лишь одну, но очень важную функцию – функцию оптимизации кредитного процесса, действие которой направлено на достижение цели банковской политики. Кредитная политика определяет направления деятельности банка в области кредитно-инвестиционных операций и разработку процедур кредитования, обеспечивающих снижение рисков, а потому ее сущность «состоит в обеспечении безопасности и надежности кредитных операций» [6, с 88].

Кредитный язык, выработанный в результате появления четкой политики, представляет основу развития общей кредитной культуры банка. Несомненно рациональное экономическое поведение является необходимой составляющей

кредитной культуры, вместе с тем, оно не исключает этические принципы кредитования

Систематизируя результаты исследования экономической сущности кредитной политики банка и с учетом современных представлений о роли кредита и направлениях ее реализации, можно определить кредитную политику банка как составляющую его идеологии, философию, стратегию и тактику в сфере инвестиционно-кредитной деятельности, направленные на реализацию интересов банка в результате обеспечения высокодоходного размещения пассивов в кредитные продукты при оптимизации рисков и развитии клиентского портфеля, а также повышении уровня кредитной культуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гулько, А.А. Основы организации деятельности коммерческого банка [Текст]: учебное пособие / А.А. Гулько, С.Б. Гладкова, В.П. Чорба. – Белгород, КОНСТАНТА, 2009. – 294 с.
2. Деньги, кредит, банки [Текст]: учебник / под ред. О.И. Лаврушина.– М.: Финансы и статистика, 2000. – 464 с.
3. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учебник для вузов/ под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2003. – 543 с.
4. Деньги, кредит, банки [Текст]: учебник/ под. ред. Г.Н. Белоглазовой.– М.: Высшее образование, 2008. – 620 с.
5. Казакова, О. Н. Качество кредита и кредитного портфеля [Текст] / О. Н. Казакова // Банковское дело. – 2009. – № 7. – С. 74–77.
6. Кроливецкая, Л.П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков [Текст]: учебное пособие/ Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова.– М.: КНОРУС, 2009. – 280 с.
7. Панова, Г. С. Кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением [Электронный ресурс]: дис. докт. экон. наук / Г.С. Панова.– М.-1997. Режим доступа: [http://www.dissertacii./ Panova1.pdf](http://www.dissertacii./Panova1.pdf) econ/Panova, свободный
8. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования [Текст]: монография/ коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2012.– 272 с.
9. Смулов, А.М. Проблемы кредитной политики и пути их решения [Текст] / А.М. Смулов// Банковское дело. – 2009. –№ 5. – С. 18-21.
10. Челноков, В.А. Кредит: сущность, функции и роль [Текст] / В.А. Челноков // Деньги и кредит.– 2012.– № 5. – С. 74 -77.
11. Чорба, П.М. Финансовая политика [Текст]: учебное пособие / П.М. Чорба, М.В. Владыка, А.А. Гулько.– М.: Граница, 2010.– 288 с.

СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Пашкова Е.Н.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

В пост кризисный период банки стали тесно сотрудничать со страховыми компаниями, страхуя свои риски и риски клиентов. В это время создаются совместные продукты, которые реализовываются через банковские каналы, причем за последние годы динамика их увеличивается. За двадцать лет структура

российского банковского страхования менялась. Она оказывалась под влиянием самого государства, экономических, политических факторов, поэтому на сегодняшний день не существует установленных четких классификационных признаков, разграничивающих страховые банковские продукты, это обстоятельство диктует о необходимости обобщения видов страхования в банковской деятельности, что придает актуальность изучаемому вопросу.

Обзор теоретической и периодической литературы показал, что наиболее часто используют классификации по признакам: классификацию в зависимости от источника страхования; по формам страхования; в зависимости от объекта страхования. Классификация в зависимости от источника страхования представляет собой риски, связанные с проявлением стихийных сил природы и риски, связанные с целенаправленными действиями человека. По формам страхования выделяют добровольное и обязательное страхование. В зависимости от объекта страхования – личное, имущественное страхование и страхование ответственности.

Анализ современных аналитических и статистических исследований показал, что оценка деятельности банковского страхования больше заинтересовано агентство «Эксперт РА», которое анализирует деятельность банков и страховых компаний выделяя розничное страхование, страхование юридических лиц, страхование рисков банка.

Розничное страхование представляет собой ипотечное страхование (титул, залог, жизнь заемщика, ответственность за непогашение кредита); автокредитование (Осаго), автокредитование (Каско), страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов, в т. ч. от несчастного случая, страхование заемщика от потери работы.

Страхование юридических лиц через банки: страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, в том числе ИП; страхование залогового имущества заемщиков, страхование товаров на складе, страхование товаров в обороте, сельскохозяйственное страхование заемщиков

Страхование рисков банков: комплексное страхование рисков банков (ВВВ), страхование ответственности персонала и страхование D&O, страхование автопарка банков, страхование недвижимости банков, страхование банкоматов, добровольное медицинское страхование сотрудников банков, страхование жизни и здоровья сотрудников банков, страхование эмитентов банковских кар.

Так по данным «Эксперт РА» в 2012 году структура банковского страхования составила: розничное банкострахования 83%, страхование юридических лиц 11%, страхование рисков банка 6%. Десятка лидеров банковского страхования стали: «ППФ Страхование жизни», Группа «Ингосстрах», ВСК, «ВТБ Страхование», «РЕСО-Гарантия», «Согласие», Группа страховых компаний «Русский стандарт», Страховая группа «Альфастрахование», Группа СОГАЗ, Группа «Альянс»[1].

Рассмотрим применение страховых продуктов лидеров банковского страхования.

«Ингострах» предлагает банкам следующие страховые продукты: в личном страховании: программы страхования сотрудников ДМС, несчастного случая, пенсия, жизнь. Страхование имущества: страхование имущества,

страхование собственного имущества финансовых институтов, страхование банкоматов, терминалов самообслуживания и денежных средств в них, страхование ценностей на хранении и при перевозке, страхование имущества, приобретаемого в лизинг, страхование имущества, принимаемого банком в качестве залогового обеспечения. Страхование гражданской и профессиональной ответственности: страхование профессиональной ответственности профессиональных участников рынка ценных бумаг, страхование ответственности работодателя, страхование гражданской ответственности в связи с осуществлением эксплуатации помещений, территорий, зданий, оборудования, страхование ответственности директоров финансовых институтов. Комплексное страхование финансовых институтов профессиональная ответственность и страхование от преступлений в финансовой сфере: страхование ВВВ, страхование от электронных и компьютерных преступлений, страхование профессиональной ответственности финансового института, страхование финансовых и других рисков, страхование рисков, связанных с использованием банковских карт [4].

«ППФ Страхование жизни» предлагает корпоративным клиентам в том числе и банкам: страхование жизни, от несчастных случаев и болезней, добровольное и медицинское страхование, корпоративные программы по страхованию производственных рисков.

Страховой Дом ВСК в течение нескольких лет сохраняет лидирующие позиции в сфере банковского страхования в России и ежегодно признается победителем в различных номинациях проекта «Банковский рейтинг страховых компаний», организованного журналом «Банковское обозрение». Страховые продукты ВСК покрывают практически весь спектр рисков, возникающих при осуществлении банковской деятельности: от ссудных операций юридическим и физическим лицам до защиты рисков при эксплуатации специфического банковского оборудования – банкоматов, платежных терминалов, терминалов обмена валют. Кроме того, ВСК предлагает современную страховую защиту банкам и их клиентам при обращении пластиковых карт, начиная от рисков повреждения электронного оборудования до защиты от рисков мошеннических действий в отношении владельцев пластиковых карт, также можно застраховать имущество банка и по страхованию персонала банка предлагается Социальный Страховой Пакет (добровольное медицинское страхование, страхование дополнительной пенсии, накопительное страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней) [10].

ВТБ «Страхование» больше всего реализует программы комплексного страхования ВВВ. Объектом страхования являются не противоречащие законодательству РФ имущественные интересы банка, связанные с риском уничтожения, пропажи, повреждения его имущества, убытков в виде потери дохода в результате подделок и других противоправных изменений документов, противоправных действий персонала при осуществлении банковской или иной финансовой деятельности [5].

«РЕСО-Гарантия» предлагает комплексное страхование финансовых институтов, которое включает: страхование банков, включая страхование движимого и недвижимого имущества, ценностей в хранилищах и риска причинения вреда страхователю в результате противоправных действий

сотрудников Банка; страхование по банковским операциям, включающее страхование по кредитным операциям; дополнительное страховое покрытие, включающее страхование имущества клиентов банков и сотрудников банков [9].

«Согласие» банкам предлагает специальные предложения по страхованию: страхование физических лиц (земельные участки, недвижимость, транспортные средства, ипотека, несчастные случаи); страхование юридических лиц (земельные участки, недвижимое имущество, движимое имущество, товары, оборудование, транспортные средства); а также страхование имущественных интересов банка.[8]

«Русский стандарт» банкам предлагает: для оформивших карту программы страхования (по организации страхования клиентов, страхование от недобровольной потери работы, защита от мошенничества, страхование личных вещей, страхование от несчастного случая). Для оформивших кредит это программы страхования (страхование жизни, здоровья и трудоспособности клиентов), страхование от недобровольной потери работы). Для каждого программы добровольного страхования, обязательного пенсионного страхования. Для владельцев «Банка в кармане» страхование держателей карт «Банк в кармане» [11].

Группа «АльфаСтрахование» обладает большим опытом работы с предприятиями и организациями самого разного масштаба и профиля. Специально для корпоративных клиентов разрабатываются комплексные страховые программы и продукты, учитывающие специфику их бизнеса. Для финансовых компаний АльфаСтрахование разработала специальное предложение, учитывающее специфику деятельности в данной отрасли: страхование залогового имущества, страхование кредитных рисков при финансировании торговой деятельности, страхование эмитентов пластиковых карт, Ответственности директоров финансовых институтов, комплексное страхование финансовых институтов, страхование ответственности управляющих компаний, Страхование лизинговой деятельности, а также страхование имущества банка, страхование персонала банка [2].

Группа СОГАЗ предлагает банкам весь спектр услуг по страхованию имущества, ответственности, страхование персонала [7].

Страховая группа Альянс предлагает банкам страхование имущества, персонала, ответственности объединяя эти услуги в комплексное страхование включающее страхование эмитентов пластиковых карт, а также страхование директоров и должностных лиц (D&O) [6].

Таким образом, представленные страховые продукты лидерами банками, многообразны и иногда представляют один и тот же продукт и под одним названием, поэтому необходимо обобщенная классификация страховых продуктов применяемая в банковской практике. Ее можно представить по формам страхования выделив: обязательное страхование (страхование вкладов населения); добровольное страхование охватывает виды страхования из трех отраслей личное, имущественное и страхование ответственности. Личное страхование представлено программой страхования здоровья и сотрудников банка. Имущественное страхование – страхование материальных и нематериальных активов банка; страхование финансовых рисков, которое представлено программой комплексного страхования банка совместно со

страхованием эмитентов банковских карт, страхование держателей банковских карт, страхование банка от электронных и компьютерных преступлений; страхование процентного, кредитного, валютного, фондового риска. Страхование ответственности представляется двумя программами: страхование ответственности персонала, страхование ответственности топ-менеджера. Применение банками разработанных страховых продуктов в предлагаемой классификации будет в дальнейшем способствовать эффективному взаимодействию банков и страховых компаний.

Статья написана по дополнительному внутривузовскому конкурсу грантов 2013 года для реализации краткосрочных проектов по направлениям развития науки, технологий и техники «Инициатива» в НИУ «БелГУ», номер проекта ВКГИ 019-2013, источник финансирования из внебюджетных средств НИУ «БелГУ» (софинансирование Программы развития НИУ)

ЛИТЕРАТУРА

1. Басова, О. Однобокое развитие [Электронный ресурс] О. Басова / Эксперт banki.ru: [сайт] Режим доступа: <http://expert.ru/ratings/struktura-ryinka-bankostrahovaniya//08.07.2013>
2. Альфастрахование [сайт] – Режим доступа: http://www.alfastrah.ru/corporate/finance_amp_consulting/
3. ВСК Страховой дом [сайт] – Режим доступа: http://www.vsk.ru/companies/by_branches/financial_institutions/
4. Игострах [сайт] – Режим доступа: <https://www.ingos.ru/ru/corporate/banks/default.aspx>
5. ВТБ страхование [сайт] – Режим доступа: <http://www.vtbins.ru/corporate/>
6. Страховая компания Альянс [сайт] – Режим доступа: <http://www.allianz.ru/ru/moscow/corporative/>
7. Страховая группа «СОГАЗ» [сайт] – Режим доступа: <http://www.sogaz.ru/corporate/respons/>
8. Страховая компания Согласие [сайт] – Режим доступа: <http://www.soglasie.ru/firm/>
9. РЕСО-Гарантия [сайт] – Режим доступа: <http://www.reso.ru/Corporate/Finrisk/>
10. РРФ Страхование жизни [сайт] – Режим доступа: <http://www.ppffinsurance.ru/corporate/staff-insurance/life-insurance/>
11. Русский Стандарт Страхование [сайт] – Режим доступа: <http://www.rsins.ru/>

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Санжаров Д.В.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Особенностью ценообразования в банке является отсутствие четкой взаимосвязи потребительной стоимости банковской услуги и её цены [1, с.37]. В этих условиях банк имеет возможность маневрировать ценами в довольно растяжимых границах, проводя разную ценовую политику для разных клиентов, использовать цены как важное средство привлечения клиентов и продвижения услуг. Формирование ценовой политики банка в условиях

рыночной экономики является одним из важнейших элементов механизма конкурентоспособности.

Ценообразование является одной из важнейших сторон маркетинговой деятельности банка, рычагом управления, который позволяет формировать объем прибыли банка. К получению максимальной прибыли стремятся все банки, но преимущества имеют те из них, которые оказывают уникальные услуги либо имеют достаточно высокий спрос на свои услуги. Целью ценовой политики является определение стратегических приоритетов в процессе ценообразования на все виды банковских услуг. Успешная реализация данной политики призвана обеспечить решение задач по следующим направлениям: обеспечение роста прибыли банка за счет увеличения оборота; обеспечение постоянного расширения клиентуры; минимизация процентных рисков [3, с.36]. На сегодняшний день общепринятой считается следующая последовательность этапов установления цены банковских продуктов (рис. 1.):

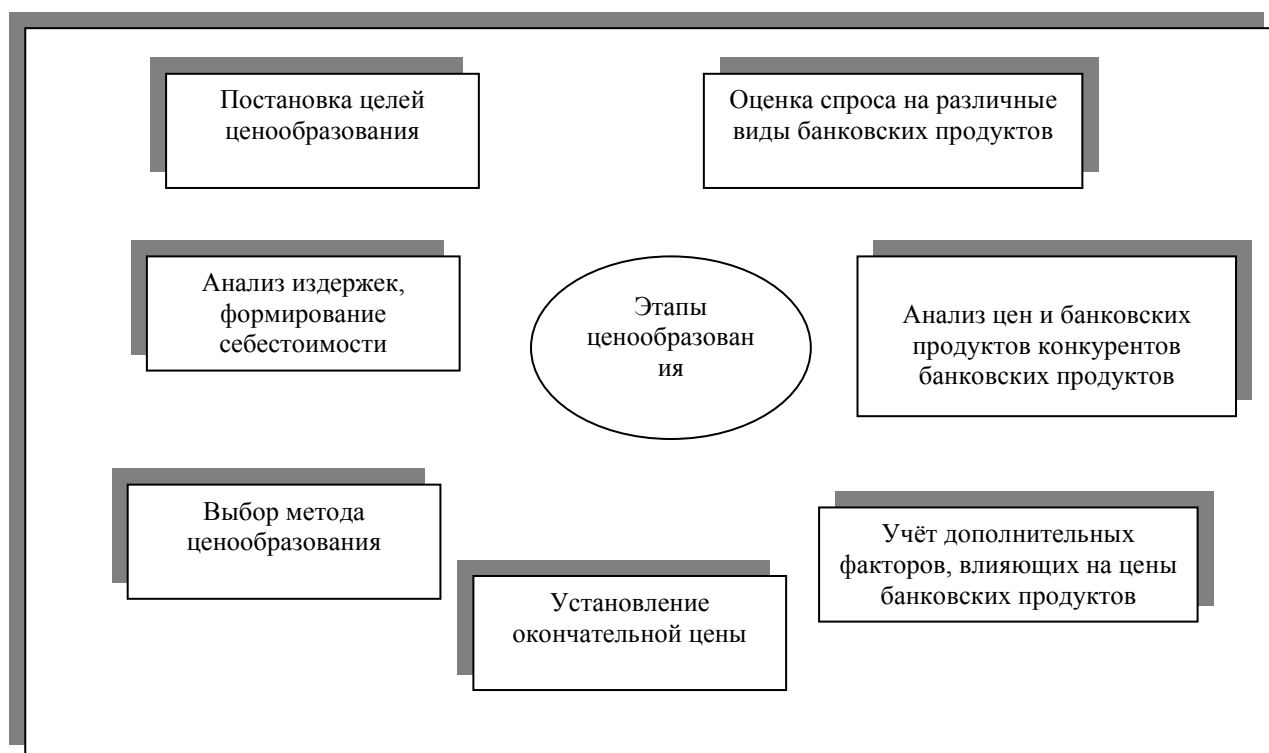


Рис. 1 Этапы ценообразования банковских продуктов

Цели, ориентированные на прибыль, то есть направленные на максимизацию прибыли, минимизацию налогообложения, достижение безубыточности и пр.

- Цели, ориентированные на сбыт, могут быть связаны с завоеванием доли рынка, увеличением объемов продаж, ускорением оборачиваемости капитала, расширением клиентской базы и пр.

Цели, ориентированные на изменение рыночной позиции, могут предполагать вытеснение конкурентов, установление неформальных отношений с государственными органами и т.д.

В зависимости от обстоятельств банки используют следующие методы ценообразования, которые могут быть разделены на три основные группы, в

зависимости от того, какие факторы в большей степени при установлении цены принимает во внимание банк:

- 1) затратные методы (при ориентации на собственные издержки);
- 2) рыночные методы (при ориентации на конъюнктуру рынка);
- 3) метод целевого ценообразования,
- 4) договорной метод ценообразования;
- 5) параметрические методы (при первостепенном учете нормативов затрат на технико-экономический параметр продукции) (рис. 2).

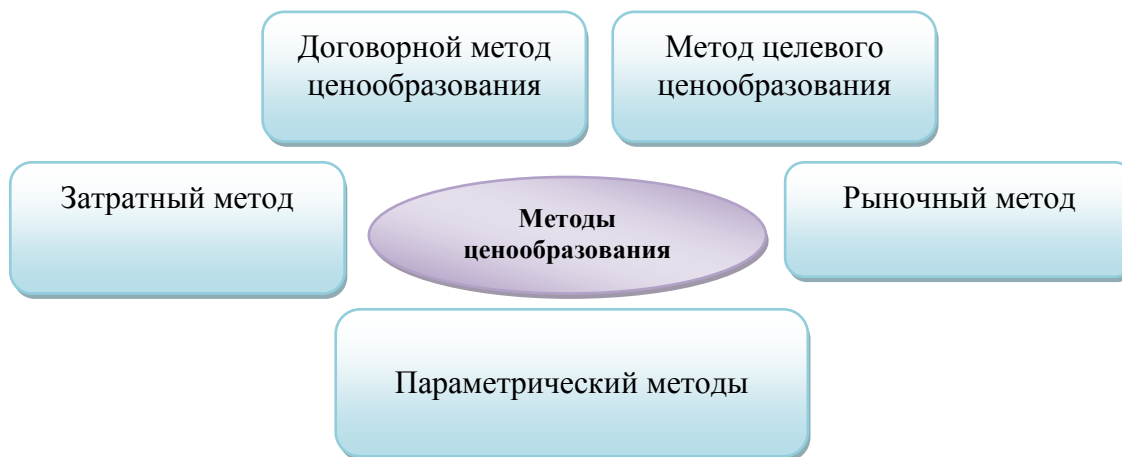


Рис. 2. Методы ценообразования банковских продуктов

Существующие методы ценообразования на банковские продукты практически сводятся к трем: установлению цены исходя из цен конкурентов и ощущаемой ценности услуги потребителем; на основе потребительских параметров, которых поддаются четкому количественному определению или производственных затрат. На практике банки используют всю совокупность методов ценообразования. С усилением конкуренции приоритет в ценообразовании смещается с первой группы методов на вторую. Этот сдвиг тем более заметен, чем меньше банк и чем меньше его финансовая интеграция с клиентом.

В банковской практике возникает потребность в отслеживании того, насколько качество банковского обслуживания соответствует требованиям рынка и потребителей. Такой показатель принято называть рыночной адекватностью банковских продуктов [2, С.15]. Данный процесс можно описать в виде модели, предполагающей последовательную реализацию ряда маркетинговых мероприятий (рис. 3.).

Для оценки рыночной адекватности банковских продуктов целесообразно использовать следующие инструменты: полевые маркетинговые исследования; лабораторные маркетинговые исследования; аналитическое моделирование, обеспечивающее выявление оценки субъективного качества банковских продуктов; многомерное компьютерное моделирование, обеспечивающее сравнительные оценки разных банковских продуктов по самым разным характеристикам.

Среди методических требований к ценовой политике банка следует отметить, такие как: высокая адаптированность цен к текущему объему и структуре спроса на соответствующем сегменте рынка; постоянная взаимосвязь ценовой политики с другими направлениями стратегии маркетинга банка;

зависимость от процентной политики банка; ориентация на высокий уровень структуризации цен в зависимости от рыночно-производственных характеристик конкретного сегмента рынка; отсутствие жесткой зависимости цены услуги от уровня соответствующих издержек на ее производство и реализацию [4, с.39].



Рис. 3. Модель оценки рыночной адекватности банковских продуктов

ЛИТЕРАТУРА

1. Ан, Ю.Н. Влияние внешних факторов на ценообразование банковских услуг [Текст] / Ю.Н.Ан // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2013. – № 1 (11). – С. 35-39.
2. Безрукова Т.Л., Дроздова Е.С. Роль адаптивных и инновационных маркетинговых стратегий компании в условиях усиления конкуренции [Текст] / Т.Л. Безрукова, Е.С. Дроздова // Журнал «Инновации и инвестиции» – М.: – 2011. – №2 – С.13-18.
3. Гончаренко, Т.В. Качество банковского обслуживания физических лиц как основа активизации сберегательного процесса [Текст] / Т.В.Гончаренко // Наука и экономика.– 2012. –№5(13). – С.35-38.

4. Чупрякова, Л.М. Ценообразование в банковской сфере [Текст] / Л.М. Чупрякова // Экономические системы. – 2013. – №1. – С.36-40.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ, КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Топникова Т.В., Матвийчук Л.Н.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Денежный поток – это движение денежных средств в реальном времени, по сути, денежный поток это разность между суммами поступлений и выплат денежных средств компании за определенный период времени, как за этот промежуток берется финансовый год. В основе управления денежными потоками лежит концепция денежного кругооборота. Например, деньги конвертируются в запасы, дебиторскую задолженность и обратно в деньги, замыкая цикл движения оборотного капитала компании. Когда денежный поток уменьшается или перекрывается полностью, возникает явление неплатежеспособности. Недостаток денежных средств предприятие может ощутить даже в том случае, если формально оно остается прибыльным (например, нарушаются сроки платежей клиентами компании). Именно с этим связаны проблемы доходных, но неликвидных компаний, стоящих на грани банкротства[1].

Важным элементом финансовой политики организации является формирование эффективной системы управления денежными потоками.

Если объектом управления в данной системе выступают денежные потоки предприятия, связанные с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, то субъектом управления является финансовая служба, состав и численность которой зависит от размера, структуры предприятия, количества операций, направлений деятельности и других факторов:

1) в малых предприятиях главный бухгалтер часто совмещает функции начальника финансового и планового отделов;

2) в средних – выделяются бухгалтерия, отдел финансового планирования и оперативного управления;

3) в крупных компаниях структура финансовой службы существенно расширяется – под общим руководством финансового директора находятся бухгалтерия, отделы финансового планирования и оперативного управления, а также аналитический отдел, отдел ценных бумаг и валют[8].

Что же касается элементов системы управления денежными потоками, то к ним следует отнести финансовые методы и инструменты, нормативно-правовое, информационное и программное обеспечения:

– среди финансовых методов, оказывающих непосредственное воздействие на организацию, динамику и структуру денежных потоков предприятия, можно выделить систему расчетов с дебиторами и кредиторами; взаимоотношения с учредителями (акционерами), контрагентами, государственными органами; кредитование; финансирование; фондообразование; инвестирование; страхование; налогообложение; факторинг и др.;

– финансовые инструменты объединяют деньги, кредиты, налоги, формы расчетов, инвестиции, цены, векселя и другие инструменты фондового рынка, нормы амортизации, дивиденды, депозиты и прочие инструменты, состав которых определяется особенностями организации финансов на предприятии;

– нормативно-правовое обеспечение предприятия состоит из системы государственных законодательно-нормативных актов, установленных норм и нормативов, устава хозяйствующего субъекта, внутренних приказов и распоряжений, договорной базы.

– в современных условиях необходимым условием успеха бизнеса является своевременное получение информации и оперативное реагирование на нее, поэтому важным элементом управления денежными потоками предприятия является внутрифирменная информация.

– использование прикладных бухгалтерских программ обеспечивает финансового менеджера учетной и часто аналитической информацией, поэтому к выбору таких программ нужно подходить осторожно, выбирая такой программный продукт, который наиболее полно удовлетворял бы требованиям надежности, достоверности и прозрачности информации, гибкости в настройках под особенности бизнеса предприятия, а также соответствовал бы действующему законодательству[4].

Таким образом, система управления денежными потоками на предприятии – это совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных средств для достижения поставленной цели[6].

Эффективное управление денежными потоками повышает степень финансовой и производственной гибкости компании, так как приводит к:

– улучшению оперативного управления, особенно с точки зрения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств;

– увеличению объемов продаж и оптимизации затрат за счет больших возможностей маневрирования ресурсами компании;

– повышению эффективности управления долговыми обязательствами и стоимостью их обслуживания, улучшению условий переговоров с кредиторами и поставщиками;

– созданию надежной базы для оценки эффективности работы каждого из подразделений компании, ее финансового состояния в целом;

– повышению ликвидности компании.

В результате высокий уровень синхронизации поступлений и расходований денежных средств по объему и во времени позволяет снизить реальную потребность предприятия в текущем и страховом остатках денежных активов, обслуживающих основную деятельность, а также резерв инвестиционных ресурсов для осуществления реального инвестирования[3].

Такое балансирование притоков и оттоков денежных средств на стадии планирования осуществляется путем разработки бюджета движения денежных средств (БДДС), формат которого зависит от особенностей бизнеса конкретного предприятия. Результатом расчетов является определение чистого денежного потока за бюджетный период, отражаемого отдельной строкой как «кассовый рост или уменьшение» в зависимости от своего значения (положительного или отрицательного) и сальдо денежных средств на конец планового периода. Если последнее отрицательно или меньше минимально установленного норматива, то, во-первых, проводится анализ притоков и оттоков денежных средств с целью выявления дополнительных резервов, а во-

вторых, составляется кредитный план по привлечению внешних источников финансирования[5].

Решение о привлечении кредита принимается при условии большей экономической целесообразности данного способа внешнего финансирования по сравнению с прочими имеющимися в наличии способами покрытия кассового разрыва (увеличение авансирования от покупателей, изменение условий коммерческого кредита, прирост устойчивых пассивов). В настоящее время банки предлагают различные кредитные продукты: овердрафт, срочные кредиты, кредитные линии, банковские гарантии, аккредитивы и др. Для устранения краткосрочных кассовых разрывов предпочтительным считается использование овердрафта, но при постоянном использовании заемного капитала выбор видов кредитных продуктов должен основываться на учете действия финансового и операционного рычагов.

На стадии оперативного управления синхронизация денежных потоков осуществляется посредством составления и выполнения платежного календаря, отражающего конкретные сроки, объемы, источники поступлений и направления расходования денежных средств[7].

Основные факторы влияющие на денежный поток

Все факторы, влияющие на формирование денежных потоков, можно разделить на внешние и внутренние. К внешним факторам относятся: конъюнктура товарного и финансового рынков, система налогообложения предприятий, сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции (правила делового оборота), система осуществления расчетных операций хозяйствующих субъектов, доступность внешних источников финансирования (кредитов, займов, целевого финансирования).

Среди внутренних факторов следует выделить стадию жизненного цикла, на которой находится предприятие, продолжительность операционного и производственного циклов, сезонность производства и реализации продукции, амортизационную политику предприятия, неотложность инвестиционных программ, личные качества и профессионализм руководящего звена предприятия.

Построение системы управления денежными потоками предприятия базируется на следующих принципах:

- информативной достоверности и прозрачности;
- плановости и контроля;
- платежеспособности и ликвидности;
- рациональности и эффективности.

Основой управления является наличие оперативной и достоверной учетной информации, формируемой на базе бухгалтерского и управленческого учета. Состав такой информации весьма разнообразен: движение средств на счетах и в кассе предприятия, дебиторская и кредиторская задолженность предприятия, бюджеты налоговых платежей, графики выдачи и погашения кредитов, уплаты процентов, бюджеты предстоящих закупок, требующих предварительной оплаты, и многое другое. Сама же информация поступает из различных источников, ее сбор и систематизация должны быть отлажены с особой тщательностью, поскольку запаздывание и ошибки при предоставлении информации могут привести к серьезным последствиям для всей компании в целом. При этом каждое предприятие самостоятельно определяет формат

предоставления, периодичность сбора информации, схему документооборота. Но главная роль в управлении денежными потоками отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно внедрить на предприятии системы планирования, учета, анализа и контроля. Ведь планирование хозяйственной деятельности предприятия в целом и движения денежных потоков в частности существенно повышает эффективность управления денежными потоками, что приводит к:

- сокращению текущих потребностей предприятия в них на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры денежных потоков;

- эффективному использованию временно свободных денежных средств (в том числе страховых остатков) путем осуществления финансовых инвестиций предприятия, обеспечению профицита денежных средств и необходимой платежеспособности предприятия в текущем периоде путем синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого временного интервала[2].

Таким образом, управление денежными потоками – важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления предприятия. Важность и значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2006. – 256 с.
2. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: ДиС, 2007. – 128 с.
3. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2010. – 215 с.
4. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. В 2-х т.– Спб.: экономическая школа, 2008. – Т.1 – 497 с.
5. Глазунов В.Н. Обеспечение текущей платежеспособности предприятия. // Финансы, 2009. – № 3. – С. 67 – 69.
6. Джалаев Т. К. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Экономический анализ: теория и практика, 2010. – № 7. – С. 58-65.
7. Иванова И.С. Финансовый менеджмент. Часть 2. Конспект лекций. ТУИН, 2011. – 92 с.
8. Илясов Г. Оценка финансового состояния предприятия. // Экономист, 2009.– № 6.– С. 49-54.

СЕКЦИЯ 6. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

*Всяких М.В., Абдуфаттахова В.Ю.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Потребители жилищно-коммунальных услуг – это практически все население страны и хозяйствующие субъекты экономики. Наличие негативных тенденций в ЖКХ, таких как большая изношенность основных фондов (более 65%), кризисное финансовое положение большинства предприятий отрасли, сопряженное с наличием и постоянным ростом дебиторской и кредиторской задолженности и отрицательным финансовым результатом их деятельности, отсутствие экономических стимулов снижения издержек, неразвитость конкурентной среды, значительные потери энергии, воды и других ресурсов; отсутствие реальных договорных отношений с населением и управляющими организациями, наличие льгот и субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг и необеспеченность их финансирования в полном объеме сделало необходимым проведение преобразований.

Современное состояние предприятий городского хозяйства ЖКХ, вызванное не только неудовлетворительным состоянием отрасли в целом, но и сопутствующими проблемами, включая финансовый кризис, отразившийся на российской экономике в целом и на отрасли ЖКХ в отдельности, может быть признано не отвечающим требованиям существующей ситуации развития экономики и задачам жилищно-коммунального комплекса.

Основная проблема заключается в неэффективности финансово-хозяйственной деятельности, вызванной совокупностью факторов, включая недостаточное финансирование предприятий и неполное выполнение финансовых обязательств со стороны контрагентов.

При этом большинство специалистов в сфере предприятий ЖКХ отмечают, что кризисное состояние предприятий зачастую связано не с низкими тарифами, а с неумением и нежеланием чиновников местных администраций управлять жилищно-коммунальным комплексом города в интересах потребителей жилищно-коммунальных услуг.

Важным пунктом реформы жилищно-коммунального хозяйства является – переход жилищно-коммунального хозяйства в режим бездотационного функционирования предприятий путем упорядочения платежей населения за жилье и коммунальные услуги, государственный контроль за установлением тарифов на жилищно-коммунальные услуги, ресурсосбережения и снижения издержек при производстве услуг жилищно-коммунального хозяйства, обеспечение системы социальной защиты малоимущих групп населения.

Особенности деятельности хозяйствующих субъектов отрасли, условия договоров, заключенных с поставщиками (подрядчиками) и потребителями, а

также требования действующего законодательства определяют специфику расчетных отношений, основными чертами которой являются большое число контрагентов, наличие среди них населения, которому в соответствии с действующим законодательством могут предоставляться льготы, субсидии по оплате жилищно-коммунальных услуг (далее ЖКУ), а также дается возможность последующей оплаты при непрерывном оказании услуг и другие. Все это привело к тому, что средства в расчетах имеют достаточно большой удельный вес как в составе активов предприятий ЖКХ, так и в составе пассивов.

Методика учета расчетов с контрагентами определяется как специфическими особенностями данного объекта учета, так и отраслевыми аспектами порядка их осуществления.

Детальное изучение и анализ отраслевых особенностей деятельности предприятий ЖКХ позволили выявить специфику их расчетных отношений, отличительными признаками которой являются:

- непрерывность оказания услуг и их социальная значимость. Этот признак объективно формирует «скрытую» задолженность потребителей, а также постоянный рост дебиторской и кредиторской задолженности, от своевременности, погашения которой зависит финансовое состояние предприятий ЖКХ;

- предоставление услуг различным категориям потребителей. Отличительная особенность данного признака заключается в наличии потребителей, имеющих различный уровень платежеспособности (население, бюджетные организации, прочие юридические лица), для которых законодательно установлены и определены условиями договоров различный порядок расчетов за жилищные и коммунальные услуги. В свою очередь, это требует раздельного отражения их в бухгалтерском учете, осуществления постоянного контроля за поступлением платежей и обобщения информации о возникающей задолженности;

- реализация предприятиями отрасли продукции (услуг) естественных монополий. Данный признак выделен нами в связи с тем, что государство осуществляет регулирование деятельности предприятий ЖКХ: утверждает тарифы на основные виды услуг и предоставляет отдельным категориям населения льготы и субсидии по оплате (чаще всего в виде уменьшения платежей за жилищные и коммунальные услуги), что является выражением прямой защиты государства интересов населения. Однако, требуется постоянный контроль за правильностью применения тарифов на услуги, расчетами сумм льгот и субсидий и обоснованностью их предоставления, размером возникающей дебиторской задолженности. Кроме того, начисленные суммы льгот и субсидий, являющиеся для предприятий ЖКХ выпадающими доходами, влекут за собой расчеты с бюджетом.

Расчеты представляют собой важную составляющую текущей, финансовой и инвестиционной деятельности любой организации, обеспечивающую нормальное её функционирование. Правовой основой расчетов служат обязательства, возникающие из договоров.

Роль расчетов в системе бухгалтерского учета хозяйствующих субъектов представляется также чрезвычайно важной вследствие использования

информации о них при оценке степени предпринимательского риска, ликвидности и платежеспособности организации, степени ее зависимости от внешних источников финансирования.

Существующее и применяемое в настоящее время многообразие форм и видов расчетов с контрагентами, делает невозможным их изучение без соответствующей классификации. Для целей бухгалтерского учета следует уточнить основные классификационные признаки (табл.).

Таблица

Перечень видов расчетов с контрагентами на предприятиях ЖКХ

Признак	Виды расчетов
Форма расчетов	– денежные – неденежные
Категория контрагента	– население – бюджетные организации – прочие предприятия (организации)
Момент проведения платежей	– авансы (предварительная оплата) – последующая оплата
Экономическое содержание	– с поставщиками и подрядчиками – с потребителями
Способ исполнения обязательства	– надлежащее исполнение обязательства (согласно условиям договора) – отступное – совпадение должника и кредитора в одном лице – зачет встречного однородного требования – новация – прощение долга – невозможность исполнения – на основании акта государственного органа – в случае смерти должника – при ликвидации юридического лица – уступка права требования – перевод долга – исполнение третьим лицом

Оценка существующей практики отражения в учете расчетов с поставщиками и подрядчиками с использованием счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и с учетом условий применяемых договоров подряда дала возможность предложить открытие к нему счетов второго порядка. Это позволит обобщить и систематизировать информацию о расчетах по видам выполненных работ и оказываемых услуг.

Наличие отраслевых особенностей организации расчетов с потребителями позволяет подразделить их на три группы: население, бюджетные организации и прочие хозяйствующие субъекты. Порядок расчетов с каждой категорией потребителей имеет свою специфику. В этой связи возникает необходимость формирования по каждой категории обособленной информации в бухгалтерском учете. Так, расчетам с контрагентами – юридическими лицами, являющимися потребителями коммунальных услуг,

присущи следующие особенности, обусловленные действующим законодательством и условиями заключенных договоров энергоснабжения:

– расчеты за электрическую, тепловую энергию и природный газ (за исключением бюджетных учреждений, деятельность которых финансируется из соответствующего бюджета на основе сметы доходов и расходов и унитарных предприятий) осуществляются с применением авансовых платежей или расчетов по аккредитиву;

– расчеты с потребителями (кроме жилищно-коммунальных, бюджетных организаций и населения) за отпускаемую электрическую и тепловую энергию и газ производятся на основании показателей измерительных приборов и действующих тарифов с возможным применением безакцептного списания сумм задолженности (при согласии сторон и при наличии в договоре банковского счета плательщика подобного условия);

– порядок расчетов за потребленные коммунальные услуги с организациями, финансируемыми из бюджета, зависит чаще всего от лимитов, утвержденных учредителем, и графика внесения соответствующих платежей.

Обобщение полученных результатов позволило сделать вывод о необходимости широкого применения авансовой формы расчетов при реализации коммунальных услуг юридическим лицам, в том числе бюджетным организациям, что обусловлено непрерывным циклом производства, транспортировки и реализации продукции и услуг коммунальных, энергетических и водопроводно-канализационных предприятий. Учитывая рассмотренный порядок организации расчетов с юридическими лицами и рекомендации о введении счета 61 «Расчеты по авансам», можно предложить схему отражения расчетов с бюджетными организациями и прочими хозяйствующими субъектами и дать рекомендации по формированию учетных записей с использованием субсчетов к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и счету 61.

Суммы платы, взимаемой с пользователей коммунальных и других услуг (целевые сборы), получаемые жилищными или другими предприятиями и организациями, имеющими на своем балансе объекты жилищного фонда, направляются на покрытие затрат (целевых расходов) по статьям согласно утвержденным ими сметам. Сметы расходов целевого назначения по каждому виду коммунальных услуг должны предусматривать предстоящие платежи, а распределение расходов между пользователями этих услуг производится по их фактической стоимости.

Суммы превышения целевых сборов над расходами (переборы) и суммы превышения расходов над сборами (недоборы) засчитываются или добираются в последующие отчетные периоды. Указанные суммы на финансовые результаты от эксплуатационной деятельности или иной деятельности предприятий не относятся и на счете 99 «Прибыли и убытки» не учитываются.

Бухгалтерский учет вышеуказанных сборов и расходов ввиду их целевого назначения ведется обособленно от учета доходов и расходов по эксплуатационной деятельности жилищного хозяйства или иной деятельности

предприятия, на балансе которого находится жилищный фонд (на отдельных субсчетах к счету 86 «Целевое финансирование» по видам услуг: отопление, водоснабжение и канализация, электроэнергия, газ, горячее водоснабжение (подогрев воды) и т.д.).

В балансе предприятия образовавшиеся недоборы показываются в составе прочих оборотных активов, а переборы – в составе прочих краткосрочных пассивов.

Таким образом, совершенствование управления, демонополизация деятельности и развитие конкурентной среды, развитие внутрихозяйственного расчета, арендного, коллективного и других форм подряда в жилищно-коммунальных предприятиях, создание системы малого предпринимательства в жилищной сфере должны идти параллельно с освоением новых приемов управления задолженностью предприятий ЖКХ, поиском оптимальной модели организации учета расчетов с различными категориями контрагентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балова Н.А. Организация бухгалтерского учета на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства региона в период реформирования отрасли // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 385-388.
2. Евдокимов В.С. Инновационное развитие индивидуального предпринимательства в сфере услуг ЖКХ // Микроэкономика. – 2009. – № 1. – С.29-31.
3. Казаков В.Н. Особенности социальной составляющей реформирования жилищно-коммунального комплекса России / Казаков В.Н., Ефимов А.Н. // Уровень жизни населения регионов России. – 2008. – № 10. – С.71-77.
4. Качура О.В. Оплата населением услуг ЖКХ: вопросы теории и практики // Вестник НГУ. Сер. Соц.-экон. науки. – 2009. – Т.9, вып.3. – С.68-73.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ

*Л.А. Зимакова, А.С. Зверев
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Оценка биологических активов является одним из ключевых понятий в современном бухгалтерском учете, в связи с тем, что при ее помощи можно выразить стоимостное измерение активов предприятия, произвести имущественную оценку, привести к единому денежному измерителю все материальные и нематериальные активы.

Невзирая на различия в трактовках понятия «оценка» Российские и зарубежные авторы склоняются к единому мнению, что оценка это главным образом способ отображения объектов учета в стоимостном выражении.

В данный момент времени большинство объектов, определяемых как биологические активы и получаемая от них сельскохозяйственная продукция, в учете отражаются по фактической производственной себестоимости, а также по плановой производственной себестоимости. Второй способ оценки часто используется в сельхоз организациях, однако если предприятием выпускается большой ассортимент сельскохозяйственной продукции, требуется большое

количество расчетов, что влечет за собой увеличение трудовых затрат. Применяя международные принципы учета биологических активов и продукции получаемой от них, особую важность приобретает рыночно ориентированный способ оценки по справедливой стоимости.

Впервые термин «справедливая стоимость» был применен в бухгалтерском учете в 1990-х годах Комитетом по стандартам бухгалтерского учета США в стандартах FAS 105 и FAS 107. Вышеуказанные стандарты регламентировали правила раскрытия информации о справедливой стоимости финансовых инструментов, отражающихся в бухгалтерском учете по сумме фактических затрат. В международной практике для оценки активов бухгалтерской отчетности наиболее часто применяется справедливая стоимость с отражением разницы, в отчете о прибылях и убытках.

Учитывая условия современной экономики применение категории «справедливая стоимость» организациями на практике обусловлено следующими факторами:

- процессы модификации системы учета и отчетности, происходящие в экономике при модернизации и интеграции предприятий;

- увеличение количества пользователей информации бухгалтерской отчетности, требует от нее большей прозрачности, а также более точной оценки имущественного и финансового состояния организации;

- фактор модернизации производства, обуславливающий применение инновационных технологий, требует от информации ее адаптации на внутренних пользователей, которым для принятия правильных управленческих решений необходима наиболее объективная и точная информация.

В практике Российского учета создание возможности применения модели учета активов по справедливой стоимости обуславливается сложившейся в настоящее время экономической ситуацией.

Согласно МСФО 41 «Сельское хозяйство», биологические активы оцениваются в момент признания актива и на каждую отчетную дату по справедливой стоимости. В этой связи понятие «справедливая стоимость» может быть рассмотрена в виде суммы, при помощи которой можно произвести обмен при совершении коммерческих операций между сторонами, совершающими такую операцию. Сумма предполагаемых расходов на реализацию продукции, не включается в справедливую стоимость.

Следовательно, целью оценки биологических активов по справедливой стоимости является представление как можно более точной информации, о реальной стоимости биологических активов всему кругу заинтересованных пользователей.

Область применения справедливой стоимости широка, и включает в себя биологические активы, основные средства, запасы, выручку, нематериальные активы и др. Понятие об оценке имеется в таких международных стандартах финансовой отчетности как МСФО 16 «Основные средства», МСФО 41 «Сельское хозяйство», МСФО 2 «Запасы», МСФО 18 «Выручка», а также других международных стандартах. В данных случаях оценка по справедливой

стоимости может быть применена как принцип создания финансовой отчетности, и выступать в виде оценки активов организации.

Так из содержания МСФО 18 «Выручка» следует, что справедливая стоимость – сумма, которой заинтересованные и осведомленные стороны сделки могут рассчитаться по обязательствам или оплатить актив. Согласно характеристике справедливой стоимости данной МСФО 41 «Сельское хозяйство» это сумма денежных средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами.

В контексте МСФО 41 «Сельское хозяйство» хорошо осведомленными лицами являются лица имеющие необходимую информацию о характеристиках и предназначении активов, о структуре рынков на отчетную дату и возможностях его применения.

Независимость друг от друга объясняется не связанностью между собой сторон участвующих в сделке какими либо отношениями, позволяющими установить цену в рамках сделки, отличную от рыночной цены.

Чтобы определить справедливую стоимость биологических активов их группируют по признакам, определяемым самим предприятием, руководствуясь ценообразующими параметрами данных товаров на соответствующем рынке.

В качестве характеристик могут выступать возраст биологических активов, их качество и др.

Справедливая стоимость может быть определена по таким критериям как:

- расчетные сбытовые расходы на момент сбора урожая;
- активный рынок;
- отсутствие активного рынка;
- понятие контракта, договора;
- достоверность (надежность);
- денежные потоки;
- связанные (комбинированные) активы;
- метод себестоимости.

Для определения справедливой стоимости необходимо учитывать расчетные сбытовые расходы, а также параметры активных рынков. Предполагаемыми сбытовыми расходами называются расходы появляющиеся у предприятия в момент реализации биологических активов, или продукции получаемой от них в момент их реализации. Прежде всего, в число предполагаемых сбытовых расходов включаются пошлины, комиссии, невозмещаемые налоги. Активным рынком является рынок, включающий в себя следующие факторы:

– способность поиска покупателей и продавцов имеющих желание произвести сделки с биологическими активами в любой момент времени.

– информация о ценах на рынке доступна для всех пользователей информации.

- однородность объектов сделок;

Если же активные рынки отсутствуют, то для расчета справедливой стоимости могут быть применены следующие показатели:

- цена скорректированная на существующие различия на такие же товары, а также товары со сходными характеристиками имеющиеся на рынках

- стоимостные показатели определяющие качественные характеристики;

- цена последней сделки на рынке, в случае если хозяйственные условия не были существенно изменены;

- в случае невозможности определения, каких либо стоимостных показателей, справедливую стоимость можно определить при помощи дисконтированной стоимости ожидаемых денежных потоков с коэффициентом дисконтирования, установленным на основе рыночных процентных ставок;

- возможно использование других способов, дающих возможность вычислить с необходимой степенью надежности величину справедливой стоимости.

Достоверность определяется при присутствии нормальной конкуренции на активных рынках, на которые планирует выйти предприятие. При отсутствии достоверности может возникнуть обстановка, когда при первоначальном признании оценка биологических активов осуществляется по себестоимости за вычетом амортизации, и убытков от обесценения, а не по справедливой стоимости.

Для определения справедливой оценки нужно учитывать дисконтированную стоимость, которая дает возможность узнать стоимость биологических активов, со стороны стоимости денег во временных рамках.

Принцип дисконтирования денежных потоков состоит в расчете суммы равнозначной будущей стоимости денежных средств.

Учитывая конъюнктуру рынка, для денежных потоков до уплаты налогов, вычисляется коэффициент дисконтирования.

Предприятие имеет возможность, учитывая вид производственной деятельности, применять различные методы вычисления ставки дисконтирования. Если же предприятие близко к стадии банкротства, применяется метод расчета по ликвидационной стоимости. Для целей разработка прогнозов эффективности инвестиционных проектов применяется модель средневзвешенной стоимости капитала, а для формирования мнения о бизнесе предприятия в целом, его активов и обязательств, используется метод кумулятивного построения.

Для расчета ставки дисконтирования предприятиям агропромышленного комплекса разумно использовать кумулятивный метод ввиду специфики производственной деятельности предприятий агропромышленного комплекса.

Согласно стандартам «Российского общества оценщиков» для «прикрепленных к земле биологических активов» часто не находится отдельный рынок, а для комбинированных активов (биологических активов, земли, а также улучшений на этой земле) может существовать активный рынок. В этой связи предприятие имеет возможность использовать сведения, относящиеся к комбинированным активам, в целях расчета справедливой стоимости биологических активов. С целью получения справедливой стоимости биологических активов необходимо представить в виде разности

между справедливой стоимости всего комбинированного актива и справедливой стоимости земли и улучшений на этой земле.

На основании вышеизложенного следует, что в данный момент времени единой методики расчета справедливой стоимости не существует. С целью расчета справедливой стоимости в случае отсутствия рыночных котировок в общепринятой международной практике применяется дисконтированная стоимость. При неустойчивом уровне инфляции использование данного метода затруднено в связи с ограниченным выбором приемлемой процентной ставки.

В практике Российского учета незавершенное производство является, товаром или услугой не прошедшей все этапы технологического процесса. Биологические активы растениеводства, как правило, относятся к незавершенному производству, которые являются затратами понесенными на их биологические трансформации. Указанные затраты делятся на затраты, произведенные под определенные культуры, а также затраты на урожай следующего года, при отсутствии информации о культуре которая будет посеяна на данном участке земли весной. В отечественной практике оценка незавершенного производства осуществляется по фактически понесенным затратам, и подлежит учету в бухгалтерском балансе в составе запасов.

Концепцию справедливой стоимости использует почти каждая страна, с учетом своей нормативно правовой базы. Влияние органов государственной власти на бизнес обуславливает четкое исполнение законодательных норм бухгалтерами, и «справедливость» информации зачастую понимается ими как абстрактное понятие. Не способствуют принятию концепции справедливой стоимости и особенности отечественной деловой культуры. Таким образом, в нормативно-правовых актах Российской Федерации существует понятие рыночной цены, но информация о «справедливой стоимости» отсутствует.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] от 06.12.2011 N 402-ФЗ (действующая редакция) – Режим доступа: справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: утверждено Приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н. – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) [Электронный ресурс]: утверждено Приказом Минфина РФ от 09.06.2001 №44н (в ред. от 25.10.2010). – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
4. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции, работ, услуг в сельскохозяйственных организациях [Электронный ресурс]: утверждены Приказом Минсельхоза РФ от 06.06.03 № 792. – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
5. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях

[Электронный ресурс]: утверждены Приказом Минсельхоза РФ от 31.01.03 № 26. – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ИМУЩЕСТВО В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

*Зимакова Л.А., Покроева А.Л.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Особенности законодательства и условиях хозяйствования предопределили необходимость ведения нескольких видов учета в компаниях. Если бухгалтерский учет существует более 6000 лет, то налоговый учет – это относительно новое направление. Анализ развития взаимоотношений налогового и бухгалтерского учета в различных странах показал возможность выделения двух основных концепций:

1. Единство – предполагает использование данных бухгалтерского учета для определения объекта налогообложения без каких-либо корректировок. Таким образом, наблюдается превалирование налогового права над коммерческим.

2. Параллельность – налоговый и бухгалтерский учет ведутся обособленно.

Первое направление сравнительно недостижимо для России, так как,
– налоговые органы, разрабатывая законодательные акты, стремятся достичь основной цели – собираемости налогов, позволяющей удовлетворять потребности государства, а законы, регулирующие ведение учета направлены на достижение цели формирования объективной информации финансовой отчетности, отвечающей различным требованиям внешних пользователей;
– отсутствие бизнес культуры, порождает постоянное и масштабное уклонение от налогов и пренебрежениями правил бухгалтерского учета против правил налогового учета.

Налогового и финансовое законодательство предоставляет фирмам право выбора по отдельным вопросам организации учета, следовательно, возможно достижение сближения путем выбора одинаковых норм учета.

Можно выделить три основных варианта взаимосвязи учетной системы налогового и бухгалтерского учета:

1. В основе этого варианта лежит создание независимой системы налогового учёта, ведение которой возлагается на налогоплательщика. Противоречивая система взаимоотношений бухгалтерского учета и налогообложения зачастую приводит к невостребованности информации со стороны пользователей и одновременно – недостатку информации, которая является необходимой. Для бухгалтеров и других практических работников основным пользователем финансовой отчетности являются в первую очередь налоговые органы, что отрицательным образом сказывается на достоверности и нейтральности отражаемых показателей. Именно поэтому бухгалтеры с неудовольствием относятся к нововведениям, разделяющим налоговый и финансовый учет, не видя заинтересованного пользователя для отчетности, составленной для целей, отличных от налоговых, и в соответствии с требованиями, отличными от требований налоговых органов.

2. Формирование системы налогового учёта внутри бухгалтерского с помощью трансформации элементов существующей системы учёта в целях удовлетворения требований налогообложения

3. Использование в целях налогообложения результатов уже существующего бухгалтерского учёта в неизменном виде.

Учитывая историю развития экономических отношений государства и частного бизнеса необходимо отметить, что третий вариант является идеальным с теоретической точки зрения. Практическое применение третьего метода допускает параллельное использование налоговой и бухгалтерской учетных политик, но при этом необходимо максимальное сходство этих учетных политик, допускается использование дополнительных учетных регистров, позволяющих расшифровать некоторые показатели, необходимые для составления налоговой отчетности. Преимуществом данного метода является простота, экономия на учетных записях. Второй вариант – это компромисс между первым и третьим. Он предполагает возможность корректировки данных финансового учета для составления налоговых деклараций и определения налогооблагаемой базы.

Особенностью исчисления налога на имущество является то, что при расчете налогооблагаемой базы используются данные финансового учета о наличии имущества. Изменение налоговых правил, оказывает влияние, как на налоговый учет, так и на финансовый учет.

С 1 января 2013 года в соответствии с частью 2 статьи 1 Федерального Закона от 29 ноября 2013 года "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации" расширен список имущества, не признаваемого объектом налогообложения при расчете налога на имущество.

По новым правилам при расчете базы по налогу на имущество в 2013 году не должны платить налог на движимые объекты основных средств, принятых к учету с 1 января 2013 года. При этом следует обратить внимание на тот факт, что активы, введенные в эксплуатацию до 31 декабря 2012 года включительно, облагаются налогом на имущество. В связи со вступившими изменениями в налоговом законодательстве необходимо построить аналитический учет основных средств на счете 01 «Основные средства» таким образом, чтобы пользователи видели, какие объекты подлежат налогообложению (введенные в эксплуатацию до 31 декабря), а какие не участвуют при формировании налогооблагаемой базы по налогу на имущество. Для этого в рамках счета 01 «Основные средства» и 03 «Доходные вложения в материальные активы» можно открыть отдельные субсчета:

- движимые активы, принятые на учет до 31 декабря 2012 года;
- движимые активы, принятые на учет с 1 января 2013 года.

Таким образом, с 2013 года важно знать точную дату принятия к бухгалтерскому учету движимого имущества. Объектом налогообложения и финансового учета являются хозяйственные операции, которые должны находить отражение в первичных документах. Неправильное оформление первичных документов делает невозможным отражение информации на счетах обоих видов учета, следовательно, наиболее эффективно единожды отражать в системе учета первичные документы, а затем, данные этих документов следует сгруппировать по системам учета. Информация о дате принятия актива к учету

содержится в инвентарной карточке (форме ОС-6). С 2013 года организация может утвердить свою форму первичных документов по учету объектов основных средств. Следует обратить внимание на тот факт, что дата принятия объекта к учету может отличаться от даты приема объекта. Например, организация приобрела объект основных средств, который требует монтажа, в декабре 2012 года. Работы по монтажу закончились в январе 2013 года и в этот момент организация вводит объект в эксплуатацию. Такой объект движимого имущества приобретенного в 2012 году и введенного в эксплуатацию в 2013 году не будет участвовать в формировании налогооблагаемой базы по налогу на имущество. Поэтому рекомендуется выделить отдельный субсчет «Движимые объекты основных средств» к счету 01 «Основные средства».

В табл. представлены бухгалтерские записи по отражению операций поступления и ввода в эксплуатацию движимого основного средства.

Таблица

Бухгалтерские записи по отражению операций поступления и ввода в эксплуатацию движимого основного средства

№	Содержание хозяйственной операции	Основание (документ)	Дебет счета	Кредит счета
1	Получено от поставщика движимое имущество, требующее монтажа	ОС -14	07 «Оборудование требующее монтажа»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
2	Объект движимого имущества передан в монтаж	ОС -15	08 субсчет «Приобретение объектов движимого имущества»	07 «Оборудование требующее монтажа»
3	Учтены затраты на монтаж движимого имущества	ОС – 1	08 субсчет «Приобретение объектов движимого имущества»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
4	Принят к вычету НДС предъявленный подрядчиком	Счет-фактура	19 «НДС по приобретенным материальным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
5	Объект движимого имущества введен в эксплуатацию в январе 2013 года	ОС-6	01 субсчет «Движимые объекты основных средств, принятые к учету с 1 января 2013 года»	08 субсчет «Приобретение объектов движимого имущества»

Таким образом, данный объект не облагается налогом на имущество и не включается в налогооблагаемую базу по налогу на имущество и не отражается в декларации по налогу на имущество.

Если движимое имущество принято на учет до 1 января 2013 г., то затраты на модернизацию и реконструкцию, произведенные после указанной даты, увеличивают его первоначальную стоимость и учитываются при исчислении налога на имущество организаций.

Затраты на модернизацию и реконструкцию объекта основных средств после их окончания увеличивают первоначальную стоимость такого объекта, если в результате модернизации и реконструкции улучшаются (повышаются) первоначально принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.) объекта основных средств.

Затраты на восстановление основных средств до 1 января 2013 г. движимого имущества, законченные в 2013 г., включаются в первоначальную стоимость объекта движимого имущества и учитываются при расчете налога на имущество.

Итак, на основании поправок, внесенных ФЗ от 29.11.2012г. №202-ФЗ, движимое имущество, принятое на учет с 1 января 2013 года не облагается налогом на имущество. При этом капитальные вложения и капитальный ремонт, увеличивающий первоначальную стоимость движимого имущества, принятого к учету до 31 декабря 2012 года участвуют в формировании налогооблагаемой базы по налогу на имущество и отражаются в декларации по налогу на имущество.

ЛИТЕРАТУРА

1. Никитина Е. Изменения в налоге на имущество – 2013. [Текст] // Главбух-2012– №12.
2. Попова Е. Нужно ли платить налог на имущество со стоимости приобретенного оборудования, которое оприходовано на счете 07 «Оборудование к установке». Оборудование приобретено до 2013 года[Электронный ресурс] –Режим доступа: БСС «Система Главбух» 2013// <http://www.1gl.ru>
3. Попова Е. Что облагается налогом на имущество – 2013. [Электронный ресурс]// БСС «Система Главбух» 2013 –Режим доступа:<http://www.1gl.ru>
4. Разгулин С. Как рассчитать налог на имущество– 2013. [Электронный ресурс]// БСС «Система Главбух» 2013 –Режим доступа:<http://www.1gl.ru>

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА БАЗЕ SAP R3

*Зимакова Л.А., Прилуцкий Д.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Управление современным хозяйствующим субъектом с каждым годом все усложняется и усложняется, что приводит к изменению приемов и методов менеджмента и постоянному совершенствованию всей системы управления. Если ранее внутренней информации, формируемой в рамках бухгалтерского учета, было достаточно для целей текущего управления, то сегодня информационные потребности менеджеров различных уровней расширяются. Совершенствование техники и информационных технологий позволяет расширять учетное информационное поле. Происходит принципиальное изменение подходов к обработке данных и формированию отчетов. Отчеты становятся объемными, многогранными и многопрофильными. Их создание связано с использованием различных алгоритмов, основанных на взаимосвязи счетов, бухгалтерских проводок, регистров учета и отчетов. Одним из наиболее многофункциональных программных продуктов, удовлетворяющих требованиям современного, постоянного развивающегося предприятия и комплекса предприятий, имеющих сложную организационную структуру, является система управления SAP R3.

SAP R3 – комплексная система управления предприятием, включающая интеграционную платформу и 22 отраслевых решения. Она следующие

преимущества: помогает усовершенствовать системы управления финансами и корпоративного управления; создает условия для повышения производительности, эффективности и оперативности процесса принятия решений; дает возможность адаптации к изменениям бизнеса. С точки зрения конечного пользователя система R/3 подразделяется по основным сферам.

К недостаткам системы можно отнести то, что при использовании единых справочников возникают ситуации блокирования одним пользователем основной записи наименования (дебитора, кредитора, основного средства, материала), вместе с этим другие пользователи не могут использовать эту основную запись – она блокируется.

Современная действительность и существующее законодательство подвело нас к тому, что каждое предприятие должно вести учет по следующим направлениям: финансовый учет, налоговый учет, управленческий учет и т.п. Разрозненное существование всех видов учета только затрудняет работу бухгалтеров, руководителей, налоговых и других государственных служб. Допускаются манипуляции с данными различных видов учета, так как все направления учета ведутся обособленно (данные одного учета не сопоставимы с данными другого вида учета), что приводит к сознательному искажению данных, а также к совершению бессознательных ошибок. Для устранения всех противоречий необходимо вести все направления учета в рамках единой системы, которая будет базироваться на едином плане счетов, а взаимосвязь между показателями будет осуществляться с помощью контрольных счетов. Следовательно, необходимо соблюдение принципа интеграции систем учета. Рассматриваемая система SAP R3 позволяет.

Важнейшим блоком в данной системе является учетный блок. Он является основой для составления отчетности и формирует исходные данные для управления финансами и имуществом. Блок управленческого учета направлен на внутрипроизводственный учет затрат по местам их возникновения, управление заказами, калькуляция, учет результатов хозяйственной деятельности, планирование и контроль проектов, управление денежными средствами. Логистика объединяет планирование и управление производством, материально-техническое снабжение (закупки, контроль счетов, управление запасами) и сбыт (продажа, экспедиция, выставление счетов). Блок управления кадрами включает в себя планирование и управление кадрами, начисление заработной платы.

В силу своей многофункциональности рассматриваемая система, лучшим образом, чем другие системы, позволяет организовать эффективное управление затратами. В основе лежит структурированный модульный план счетов. Его сущность состоит в том, что весь план счетов разбивается на модули, в каждом из которых выделяется несколько классов счетов по принципу определения финансового результата. Высокая степень гибкости, возможность безболезненно добавлять счета в каждый модуль, позволяет расширять объем собираемой информации.

Система управления затратами включает в себя СХЕМУ ОТНЕСЕНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ. В целях организации эффективной системы управления затратами необходимо осуществлять двухуровневый учет затрат. На

первом уровне осуществляется идентификация, сбор, регистрация, группировка первичных затрат, а на втором – перераспределение вторичных затрат.

Цель первого уровня учета затрат распределить все производственные расходы на прямые и косвенные по местам возникновения затрат. Для организации первого уровня учета свойственна: идентификация, измерение, накопление, анализ. Первичные затраты – это сгруппированные по определенным признакам одноэлементные затраты, проводки по которым составляются на основании правильно оформленных первичных документов. Данные затраты образуются путем отражения фактического использования всех видов ресурсов. То есть при составлении проводки дебетуется счет учета производственных затрат и кредитуется ресурсные и расчетные счета системы финансового учета.

Первичные затраты должны быть сгруппированы:

1) по элементам (на счетах управленческого учета 31 «Материальные затраты», 32 «Расходы на оплату труда», 33 «Отчисления в социальные фонды», 34 «Амортизация», 35 «Услуги сторонних организаций»)

2) по местам возникновения затрат (многоуровневая система мест возникновения:

1 уровень – балансовая единица (филиалы организации),

2 уровень – бизнес-сфера (набор специфических функций, выполняемых подразделением),

3 уровень – отнесение к производственному процессу («Основное производство», «Вспомогательное производство», «Общепроизводственные расходы», «Общехозяйственные расходы», «Обслуживающие производства»),

4 уровень – обозначение подразделения (ПО),

5 уровень – вид деятельности.

3) по видам работ(видов ремонтов, проводимых работ, эксплуатационных затрат).

Данный уровень позволяет контролировать затраты в пределах мест возникновения и объективно оценивать результаты деятельности подразделений. Затраты сгруппированные по видам в разрезе мест возникновения дают возможность сопоставлять планируемые данные с фактически достигнутыми, выявлять отклонения, причины их возникновения, лиц виновных в их появлении и направления улучшения эффективности использования ресурсов.

Исходя из того, что в рамках первичных затрат осуществляется сбор прямых затрат, то появляется возможность определения рентабельности продукции, услуг и заказов по прямым затратам.

Вторичные виды затрат предназначены для внутренних целей управленческого учета. Они служат для отражения информации о внутрихозяйственных (косвенных) затратах, влияющих на себестоимость услуг. Вторичные затраты включаются в себестоимость услуг путем распределения. Необходимость данного уровня объясняется потребностями проведения калькуляционных расчетов. На данном уровне определяется размер основы для распределения производственных косвенных расходов, осуществляется процедура распределения и определяется себестоимость услуг, заказов.

Вторичные затраты, не имеющие непосредственного отношения к конкретным услугам, заказам, дополняют первичные, имеющие непосредственную связь с услугой, заказом, это позволяет определить себестоимость услуг и выполненных заказов.

Процесс формирования вторичных затрат предполагает несколько ступеней:

1. Распределение затрат вспомогательного производства производственных подразделений.

2. Распределение общепроизводственных затрат производственных подразделений.

3. Калькулирование себестоимости по видам работ и услуг.

4. Распределение общепроизводственных затрат филиалов.

5. Распределение общехозяйственных затрат между филиалами.

6. Распределение общехозяйственных затрат внутри филиалов.

Каждая ступень включает в себя несколько этапов:

- распределение работ на МВЗ,
- расчет прямых затрат, относящихся к услугам и заказам,
- расчет базового показателя,
- распределение затрат.

Ступенчатое распределение затрат позволяет определять прибыльность услуг и заказов на различных ступенях формирования себестоимости: рентабельность на низшем производственном уровне (производственное подразделение), на уровне филиала, на уровне организации в целом. Исходя из сложной организационной структуры современных предприятий, такое распределение создает условия для проведения сравнительного анализа рентабельности единообразных услуг и заказов, выполняемых различными подразделениями. Таким образом, выявляются подразделения с самыми высокими затратами по услугам и заказам.

Одновременно с этим, есть возможность определения прибыльности и рентабельности видов деятельности и направления снижения расходов на всех стадиях производственно хозяйственного процесса.

На основе созданных в информационной системе отчетов о затратах и составленных калькуляциях проводится анализ затрат. Его целесообразно проводить, если выявлены существенные отклонения (более чем на 5% превышающие запланированные показатели).

Для этого используются методы:

1. Инженерные методы: технический анализ, выборка работ, изучение времени и движений. Инженер должен оценить количество требуемых материалов, продолжительность труда работников и оборудования, необходимых для выполнения операций, заказа путем сопоставления фактических затрат и технических характеристик. Этот метод полезен для оценки прямых переменных и прямых условно переменных затрат.

2. Проверка счетов. Менеджеры подразделений и бухгалтера классифицируют каждую статью расходов по категории: постоянных, переменных, условно постоянных, условно переменных.

3. Анализ путем сопоставления сметных данных и фактических затрат с разделением отклонений: отклонения от норм, отклонения от сметы.

Представленные рекомендации составляют только часть разработанной системы управления затратами, они основаны на потребностях в информационном обеспечении и возможностях SAP R3. Использование изложенных рекомендаций дает возможность наиболее эффективно использовать все виды ресурсов, группируя их по значимости и учитывая влияние на финансовые результаты.

СОЗДАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

*Зимакова Л.А., Сергеева Д.Б.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

В настоящее время для быстрого адаптации к изменяющимся условиям рынка лучше своих конкурентов, получения превосходства по качеству, скорости и гибкости предоставления услуг, по широте ассортимента или цене продукции руководителям компаний необходимо своевременно принимать экономически обоснованные управленческие решения, а для этого нужно оперативно получать как внутреннюю информацию, так и внешнюю. Большое значение при этом имеет концептуальная и технологическая связь между стратегией и используемыми организационными решениями. Рассматриваемая сбалансированная система показателей (далее ССП) является инструментом стратегического и оперативного управления, который позволяет "связать" стратегические цели компании с бизнес-процессами и повседневными действиями сотрудников на каждом уровне управления, а также осуществлять контроль за реализацией стратегии.

Актуальные вопросы, связанные с изучением отдельных сторон ССП нашли свое отражение в научных трудах зарубежных и отечественных экономистов. Данная тема широко обсуждается последние 10 лет. Однако вопросы и проблемы практического применения данной концепции для решения прикладных задач стратегического и оперативного управления предприятием, исследованы недостаточно и являются актуальными.

Сбалансированная система показателей (ССП) – это механизм последовательного доведения до персонала стратегических факторов успеха, целей компании и контроль их достижения через так называемые ключевые показатели эффективности (КПЭ), которые являются, по сути, измерителями достижимости целей, характеристиками эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника. В этом контексте ССП является инструментом не только стратегического, но и оперативного управления. Цели можно достигнуть только в том случае, если существуют поддающиеся числовому измерению показатели, говорящие управленцу, что именно нужно делать и правильно ли с точки зрения достижения цели он делает то, что делает. ССП делает акцент на нефинансовых показателях эффективности, давая возможность оценить такие, казалось, с трудом поддающиеся измерению

аспекты деятельности, как степень лояльности клиентов или инновационный потенциал компании.

Концепция подразумевает фокус на стратегиях и их делении на стратегические цели. Эти цели содержат в себе детальное отображение различных аспектов стратегии. При интеграции индивидуальных целей между ними могут быть выявлены причинно-следственные взаимосвязи. Полный набор целей отображает стратегию. Каплан и Нортон рассматривают следующие аспекты [3, с. 29]: четкое формулирование стратегии, передачу стратегии внутрь всей компании, согласование стратегии компании с целями персонала, связывание целей с годовым бюджетом, идентификацию и согласование стратегических инициатив.

В рамках ССП необходимо различать показатели, которые измеряют достигнутые результаты, и показатели, которые отражают процессы, способствующие получению этих результатов. Обе категории показателей должны быть увязаны друг с другом, так как для достижения первых (например, определенного уровня производительности) нужно реализовать вторые (например, добиться известной загрузки мощностей машин и оборудования). На практике внимание менеджеров обычно фокусируется на показателях первой категории [6, с.173].

Таким образом, сбалансированная система показателей дает возможность руководителям связать стратегию компании с набором показателей, индивидуально разработанных для различных уровней управления и связанных между собой. Немаловажную роль в данном процессе играет бухгалтерский учет. В нем содержится отправная информация о состоянии и обеспеченности отдельных бизнес-процессов и компании в целом. Изменения, происходящие внутри компании, внешние экономические и политические события могут иметь различные последствия для компании, как с точки зрения налогового регулирования, так и с точки зрения, изменения имущественного состояния компании, отражаемого в бухгалтерском балансе, и все это сказывается на котировке акций компании. Поэтому необходимо вести постоянный контроль за влиянием различных событий и финансово-хозяйственных операций на деятельность и состояние компании путем создания моделей развития ситуации. На фоне этих процессов наблюдается развитие и совершенствование системы бухгалтерского учета, которая превращается из системы ретроспективного учета в систему перспективного учета.

Следовательно, необходимо рассматривать систему бухгалтерского учета как одну из составляющих системы сбалансированных показателей.

Рассматриваемая система в классическом варианте содержит 4 проекции, представляющие собой стратегически важные аспекты деятельности организации, для которых были разработаны направления организации стратегического учета.

1. Финансы. Традиционные направления учета позволяют сформировать исходную информацию для оценки влияния принятых решений на финансовое состояние компании.

2. Клиенты.

Покупатели –это главенствующая составляющая любого бизнеса, так как они предопределяют его действенность и целесообразность. Каждая из категорий выделенных покупателей имеет определенное значение и влияние на исследуемую компанию, под воздействием которых вырабатываются стратегические направления развития, ценовая политика и система расчетов. При этом следует учесть, что покупатели – это не только источник прибыли, но и источник денежных потоков, а в условиях инфляции, присущей сегодня большинству стран, необходимо учитывать разновременность движения ценностей и денежных потоков (иногда выгоднее снизить цену продажи и получить быструю оплату).

На основе полученной информации составляется маркетинговый производный балансовый отчет, который отражает влияние изменения состава покупателей на показатели балансового отчета. Этот отчет будет основой для прогноза движения денежных средств и контроля над платежеспособностью компании.

Таблица 1

Характеристика направлений стратегического учета покупателей

Направления учета	Характеристика направления	Аналитические позиции
анализ покупателей	с точки зрения размера и важности покупателей для фирмы, возможности влияния покупателя на деятельность фирмы	Потребительские сегменты: -крупные (крупный опт), -средние (опт), -мелкие(розница).
анализ покупателей	важность продукта для покупателя	Виды деятельности
	географическое местоположения покупателя	Географические сегменты (с учетом удаленности положения)
	отношение к поставщику	- внешний, - внутрикорпоративный, - зависимый
	по характеру взаимоотношений	– постоянные (на основе долгосрочных договоров), – постоянные (на основе краткосрочных договоров), – постоянные (без договоров, по заявкам), – случайные (не являющиеся постоянными).
	по валюте расчетов	-иностранные компании (по видам валюты расчетов), -отечественные компании (договора заключены в рублях), -отечественные компании (договора заключены в валюте)

3. Внутренние бизнес-процессы.

На любом предприятии существуют внутрифирменные процессы, которые необходимо анализировать и оценивать, а для этого следует создать информационную базу.

Таблица 2

Характеристика направлений стратегического учета для анализа внутренних бизнес-процессов

Направления учета	Характеристика направления	Аналитические позиции
анализ бизнес процессов	по функциям	– маркетинг, -снабжение, -транспортировка, -производство, -сбыт
	внутри каждой функции маркетинг	-опросы, -анализ, -реклама и т.п.
	производство и т.д.	по технологическим операциям и т.п.

4. Обучение и развитие.

Создание человеческого капитала – приобретение и развитие работников, обладающих ценной компетентностью, которая идентифицируется, контролируется и приносит экономическую выгоду компании. Для оценки человеческого капитала компании существует множество показателей – например, средний возраст и стаж персонала; относительный уровень заработной платы; текучесть кадров среди профессионалов; инвестиции в новые вспомогательные подразделения, новые методы и системы; общее число лет работы по профессии ключевых групп персонала и др.

Человеческий капитал можно рассматривать как аналог гудвилла, так как репутация фирмы создается людьми, работающими в ней. Оценка человеческого капитала может быть произведена на основе суммирования заработной платы сотрудников за 0,5-2 месяца, которая увеличивается на стоимость проводимых тренингов или дополнительных расходов, связанных с созданием сплоченной, грамотной команды компании.

Таблица 3

Характеристика направлений стратегического учета человеческих ресурсов

Направления учета	Характеристика направления	Аналитические позиции
анализ человеческих ресурсов	создание добавочной стоимости	Категории работников, квалификация работников, возраст, стаж, подразделение и результаты работы
	участие в тренингах	– принимавшие участие (и принешие результат), -принимавшие участие (без результата), – не участвовавшие в тренингах.
	ротация	-горизонтальная ротация (внутри региона), – горизонтальная ротация (во внешних регионах), -вертикальная ротация

Мониторинг описанных показателей на уровне организации в соответствии с принятыми показателями позволит обеспечить создание и функционирование надлежащих механизмов гарантии качества в работе организации.

Представленные предложения позволяют расширить объем и качество информации, аккумулируемой в рамках бухгалтерского учета, ускорят процесс получения обработанных и сгруппированных по различным признакам данных, улучшат процесс контроля, все это даст возможность наиболее эффективно использовать ССП, таким образом, отечественная система финансового учета поднимется на новый уровень и будет отвечать современным требованиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авраменко Н.Г. Место и роль сбалансированной системы показателей в системе управления [Текст] // Менеджмент в России и зарубежом. 2008. – №6.
2. Ананенко С.А. Реализация стратегии развития города с помощью сбалансированной системы показателей [Текст] // Финансы. 2003. – №9. – С. 15
3. Гершун А., Горский М. Технологии сбалансированного управления. 2006г.
4. Давыденко Е.А. Особенности использования концепции ССП [Текст] // Менеджмент в России и зарубежом. 2012. – №5
5. Лавров А.М. Среднесрочное бюджетирование, ориентированное на результаты: международный опыт и российские перспективы [Текст] // Финансы. 2004. – №3. – С.9-10.
6. Петеркин С.В., Оладов Н.А., Исаев Д.В. Точно вовремя для России. Практика и применение ERP-систем. [Текст] Москва. – 2013.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОИЗВОДНЫХ БАЛАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

*Зимакова Л.А., Серебренникова И.В.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Одним из важнейших информационных источников является финансовая отчетность, главная роль в которой отводится бухгалтерскому балансу. Его данные позволяют охарактеризовать как имущественное, так и финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Основная проблема состоит в том, что, так как финансовый учет ретроспективен, то в отчетности мы видим уже сложившуюся ситуацию и оцениваем положение организации на отчетную дату. Годовая отчетность составляется по состоянию на 31 декабря и предоставляется до 31 марта следующего за отчетным годом, то есть к моменту представления отчетности реальная картина финансового состояния субъекта изменилась. Для внешних пользователей, изучающих стабильность и поступательность развития хозяйствующего субъекта, его инвестиционную привлекательность, такой информации достаточно, а для текущего управления ее недостаточно. Руководители организаций, принимая какие-либо серьезные решения, должны оценивая влияние этих решений на будущее имущественное и финансовое состояние хозяйствующих субъектов. Решению поставленных проблем может помочь составление производных балансовых отчетов.

Проведенные исследования позволили выделить основные факторы, предопределившие необходимость использования производных отчетов:

– глобализация бизнеса,

- развитость информационных технологий (возможность выделения фракталов пространства и времени),
- мобильность организационной структуры фирмы (реинжиниринг бизнес процессов),
- изменение стиля и методов управления (поиск путей вовлечения руководителей подразделений в управление, ориентация на потребителя, на качество и т.п.),
- возможность использования инструментария финансового и бухгалтерского инжиниринга.

В системе бухгалтерских балансов различают: первичные и вторичные (производные). Первичные балансы представляют собой балансы, составленные в соответствии с действующими нормами законодательства. Бухгалтерские балансы составляются по исторической и балансовой стоимости. Вторичные (производные) балансы формируются для определенных целей и с определенными допущениями. Производные балансы – это балансы, полученные в результате трансформации первичных балансов, или балансы, при построении которых используются нетрадиционные подходы формирования учетной информации.

Способ формирования прогнозной финансовой отчетности обусловлен особенностями учетно-аналитической системы конкретной коммерческой организации. В ходе исследования были выявлены следующие варианты формирования прогнозной финансовой отчетности:

- автономный – прогнозная финансовая отчетность составляется по данным бюджетов коммерческой организации (финансовых, операционных и бюджетов капитала) в системе управленческого учета, организованной автономно. Формирование прогнозного баланса является заключительным этапом составления общего бюджета, он отражает направление развития коммерческой организации, определяет целостность системы бюджетных показателей, позволяет оценить деятельность организации в прогнозном периоде;
- трансформационный – производные балансовые отчеты строятся по данным первичных бухгалтерских балансов с учетом внутренних и внешних факторов и поставленных целей. Данный вариант применяется в условиях интегрированной учетно-аналитической системы;
- комбинированный – предусматривает составление производных балансовых отчетов на основе прогнозного баланса, сформированного в автономной системе управленческого учета в зависимости от поставленных целей. Его отличительной особенностью является то, что трансформационные записи производятся с применением данных управленческого учета, организованного автономно. Таким образом, он предполагает, с одной стороны, осуществление трансформационных проводок, характерных для трансформационного варианта, с другой – предусматривает функционирование автономной системы управленческого учета, в рамках которой формируются основные формы прогнозной отчетности.

На основе сочетания классических и современных теорий, в условиях дезинтегрированного существования управленческого и финансового учета были выделены следующие возможные направления организации

управленческого учета, взаимосвязанные с составлением производных балансовых отчетов:

1. Управление собственностью, которое осуществляется с использованием органического и субстанционного производного⁹ балансового отчета. Данные отчеты способствуют получению оперативной и наиболее объективной информации об имеющейся собственности на основе цены замещения и справедливой стоимости, а также о том, каким образом отразятся те или иные операции на стоимости собственности и на основных оценочных показателях стоимости фирмы.

2. Управление финансовым состоянием, проводимое на основе мониторингового производного балансового отчета. Он способствует определению финансового состояния в различные временные периоды с учетом текущих операций.

3. Управление платежеспособностью, для этого составляется иммунизационный производный балансовый отчет, в рамках которого контролируется состояние платежеспособности с учетом разновременности поступления и проведения платежей.

4. Для управления резервной системой применяется хеджированный производный балансовый отчет, составляемый на основе страхования рисков.

5. Управление рисками осуществляется на основе производного балансового отчета интегрированного риска. Он составляется с учетом неопределенности и рисков и позволяет создавать оптимальную защиту предприятия через резервную систему предприятия.

6. Управление человеческими ресурсами производится с использованием бихевиористического производного балансового отчета, позволяющего учитывать имеющийся человеческий ресурс и определять его влияние на результаты и финансовое состояние предприятия.

7. Стратегический управленческий учет основан на составлении стратегического производного балансового отчета, который составляется с учетом миссии и целей предприятия на долгосрочную перспективу через коэффициенты изменения показателей бухгалтерского баланса.

Уровень точности данных балансовых отчетов соответствует 60-65%. Данного уровня вполне достаточно, чтобы проследить каким образом стратегия развития компании позволит выполнить запланированную миссию и к каким общим последствиям это приведет (возрастет или уменьшится имущественный комплекс, что произойдет с дебиторской задолженностью, каков будет уровень платежеспособности, размер коэффициента финансирования и другие).

8. Tактический управленческий учет осуществляется в форме составления прогнозного производного балансового отчета, через укрупненные бухгалтерские проводки по отражению запланированных финансовых операций. Точность прогнозного баланса выше и составляет 75-80%, так как в нем находят отражение конкретные хозяйственные операции, посредством которых осуществляется выполнение стратегии компании.

⁹ Производный- это вторичный баланс, полученный путем специфической корректировки показателей исходного баланса, для решения определенных задач и принятий решений.

Финансовый контроль можно организовать на основе нулевого производного балансового отчета и расчете чистых активов и чистых пассивов. Составление промежуточных (на любую дату) нулевых производных балансовых отчетов, позволяет проводить мониторинг основных экономических и финансовых показателей, определять причины негативных тенденции и определять корректирующие мероприятия.

В зависимости от цели и задач, кроме перечисленных могут составляться следующие производные балансовые отчеты:

– маркетинговый – применяется для отражения результатов анализа покупателей и полученных результатов;

– ресурсный – отражает результаты анализа функционирования поставщиков;

– конъюнктурный – содержит информация анализа конкурентов;

-сегментарный – основан на анализе продаж по географическим сегментам, категориям покупателей и т.п.;

-секционный – характеризует анализ результатов цепочки создания стоимости в разрезе соответствующих секций и сегментов;

-бихевиористический – составлен на основе анализа использования человеческих ресурсов и интеллектуальной стоимости;

– стратегический – направлен на отражения результатов использования основных направлений стратегической активности;

– прогнозный -позволяет отразить в учета прогноз основных направлений развития.

При составлении производных балансовых отчетов могут быть использованы различные способы оценки:

1) Балансовая оценка. Балансовая оценка предполагает отражение активов и пассивов в отчетности в соответствии с правилами и стандартами учета. Данная оценка отражает состояние компании на определенную дату, поэтому она является ретроспективной. Но одновременно с этим, именно на основе балансовой оценки многие инвесторы принимают решения о вложении средств в компанию, о выдаче кредитов и займов, о возможности вступать в какие-либо взаимоотношения с ней и др.

2) Рыночная оценка. Рыночная стоимость-это стоимость, по которой аналогичное по наименованию и состоянию имущество можно приобрести на активном рынке. При этом следует учитывать, что рыночная цена всей компании может существенно отличаться от суммы рыночных цен ее активов.

Важным элементом оценки собственности является расчет «Бета»-коэффициента фирмы. Данный коэффициент зависит от спроса на продукцию фирмы и от затрат на производство. Рассмотрим метод оценки влияния долга на «бета»-коэффициент акций фирмы:

Определяется текущая рыночная стоимость фирмы с долгом

$$V=D+E$$

Где D – текущая рыночная стоимость долга фирмы

E- величина акционерного капитала

Определяется рыночная стоимость фирмы в случае отсутствия долга

$$Vu=V-uD$$

u– средняя ставка корпоративного налога

3) Справедливая оценка.

Впервые вопросы оценки по справедливой стоимости были подняты Раймондом Джоном Чамберсом¹⁰(1917-1999). Впоследствии они были развиты и стали составной частью международных стандартов бухгалтерского учета.

Проведенные исследования в холдингах («БЭЗРК-Белгранкорм», «РусАгроИнвест») и крупных предприятиях, имеющих разветвленную сеть филиалов и подразделений (ОАО «Военно–страховая компания», ОАО «ЭФКО» и др.) показали, что в случае реструктуризации бизнеса для оценки чистой стоимости активов приобретаемого или продаваемого объекта не используются фактические данные бухгалтерского учета. Менеджер подразделения составляет оценочные таблицы, в которых заносятся субъективные данные о стоимости имеющегося имущества, только в 22% случаев прибегают к услугам квалифицированных оценщиков.

4) Залоговая оценка.

Заемные средства должны быть обеспечены прежде всего собственностью компании (имуществом), но оценка имущества производится по залоговой стоимости, которая существенно ниже балансовой и справедливой, так как она включает все риски, связанные с наличием и реализацией этого имущества, в случае не возврата заемных средств.

5) Ликвидационная оценка.

Данный способ оценки стоимости собственности чаще всего применяется фирмами, акции которых не котируются на бирже. На основе среднего значения ликвидационной стоимости объектов (AL) и величины их дохода (VR), рассчитанного на основе капитализации по официальной процентной ставке среднего дивиденда за три последних месяца

$$\frac{AL+VR}{Vg=2}$$

Оценка результатов прогнозируемых действий включает в себя пять итераций:

- формирование укрупненных проводок по отражению результатов по учету и анализу направлений стратегической активности;
- составление инжинирингового (производного) баланса;
- отражение гипотетических процессов по условной реализации активов и удовлетворения обязательств;
- составление гипотетического инжинирингового баланса;
- определение ценовой составляющей.

Составление производных балансовых отчетов дает возможность проводить расчет влияния прогнозируемых операций на стоимость компании в целом, и ее отдельных составляющих, сравнивать прогнозные и фактические данные и принимать на этой основе соответствующие оперативные, тактические и стратегические решения.

¹⁰ Основатель крупнейшего бухгалтерского теоретического журнала «Акабус», в 1966 г разработал непрерывно осовремененный (актуализированный) учет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грэй, С.Дж, Б.Е.Нидлз. Финансовый учет: глобальный подход [Текст]/ С.Дж грэй, Б.Е.Нидлз., пер. с англ.-Москва:Волтерс Клувер,2006.-614с.
2. Классики менеджмента / Под ред. М.Уорнера. [Текст] СПб:Итер. – 2001. – 1168 с. Пер с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского
3. Финансы: Серия «Мастерство» [Текст]/пер. с англ.-М.:ЗАО «Олимп-Бизнес»,1998.-560с.

РАЗВИТИЕ ТЕОРИЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

*Зимакова Л.А., Шпаковская А.В.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Прибыль предприятия считается одной из наиболее сложных экономических категорий, ее изучение позволяет с научной точки зрения решить такие вопросы, как повышение эффективности и конкурентоспособности производства, снижение затрат, усиление мотивации и ответственности трудовых коллективов в достижении конечных финансовых результатов.

Главной особенностью изменения западных теорий прибыли является то обстоятельство, что на протяжении ее эволюции постепенно сужается область понятия прибыли и, соответственно, понятие выражающего его определения. Проблемы формирования и отражения в учете финансовых результатов всегда занимали значительно место в специальной экономической литературе.

На диграфическом этапе (1300-1850 гг.) развития методологии учета возникает потребность в выявлении финансового результата, что стало причиной разделения патримонального учета на униграфический и диграфический. Публикация книги Луки Пачоли «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях» сделала диграфизм великим инструментом исчисления финансовых результатов. Целью бухгалтерского учета становится определение финансового результата, «ибо цель всякого купца состоит в том, чтобы получить дозволенную и соответствующую выгоду для своего содержания». Без ведения бухгалтерского учета экономический рост был недостижим, а бухгалтерия представляла собой счетоводство. Финансовый результат деятельности рассматривался как прирост богатства, а не прочей категорией прибыли. До XIII века прибыль не была главной категорией, которую рассчитывал бухгалтер, в то время она не получила должного признания. Купец уделял внимание потребительским, а не экономическими понятиям, не признавая их важности. Изначально все прибыли или убыток отражались на счете «Капитал». Сальдо этого счета или увеличивалось (прибыль) или уменьшалось (убыток). Но к XV веку в учете появился специальный счет «Прибыли и убытки». Л. Пачоли считал, что прибыль является разностью между приходом и расходом денег. В то время в учете финансовых результатов господствовала теория меркантилизма. Допустим, куплено 200 бочек вина по 10 лир, т.е. уплачено 2000 лир. К моменту закрытия счетов было продано 100 бочек по 18 лир, выручка составила 1800 лир. На момент выведения сальдо имеет место убыток в 200 лир, ибо в товары вложено

2000 лир, а получено только 1800 лир. Пачоли и люди его времени вполне разумно считали, что оставшиеся 100 бочек – это будущая прибыль, но отнюдь не полученная. Т.е. прибыль засчитывалась купцом только после продажи товара. Учетные принципы постепенно видоизменялись, что привело к корректировке представлений о финансовом результате. Прибыль начали определять как разность между ценой продажи и себестоимостью только проданных товаров, а не всех имеющихся у купца товаров данного вида. В VII веке при исчислении финансового результата впервые было проведено различие между доходами и расходами от нормальной деятельности, которые и составляли результат, и не связанные с нормальной деятельностью результатами, которые относились прямо на счет «Капитал» [3].

Одной из первых к проблеме объяснения прибыли пришли меркантилисты, согласно их теории (XVI-XVII вв.), прибыль образуется во внешней торговле в результате того, что люди перепродают за границей товары по цене, значительно превышающей их закупочную цену. Представителями данной теории являются Т. Мен, Р. Кантильон, Д. Локка.

А. Смит и Д. Рикардо источником прибыли считали производство. Смит указывал то, что «стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая – на оплату прибыли их предпринимателя». Прибыль представлялась, как вычет предпринимателя из продукта труда наемных рабочих. Д. Рикардо сформулировал закон, обратной зависимости прибыли и заработной платы наемных работников.

При изучении прибыли как всеобщей формы дохода на капитал главной выступает проблема происхождения данного дохода. Вследствие чего теории капитала и прибыли взаимосвязаны. Со временем произошло обособление прибыли как особой самостоятельной формы дохода, отличной от процента и служащей вознаграждением за работу предпринимателя, перенося проблему в область изучения природы предпринимательской деятельности. Эту теорию развивал Й. Шумпетер. «Предпринимательская прибыль есть избыток сверх издержек производства. С точки зрения предпринимателя, это разница между выручкой и затратами».

Потребность в увеличении средств для развития бизнеса привела к созданию акционерных компаний. Наемное руководство обязано было своевременно отчитываться перед собственниками, которые были мало знакомы деятельностью предприятия. В связи с этим начинают формироваться концепции бухгалтерской отчетности. Кроме того, выявленная за отчетный год прибыль была базой для начисления дивидендов, поэтому определение прибыли стало первостепенной задачей бухгалтера [2].

Западноевропейские экономисты А. Шиббе и К. Одерман создали теорию, согласно которой определена теория, с помощью которой определялся счет, который полегит дебетованию и счет, подлежащий кредитованию:

- дебитором будет каждый счет лица, который получает что-либо от нас, т.е. каждый счет, который открывается для учета предмета, учитывает его стоимость и все увеличения его ценности, за каждое увеличение или

приращение, следовательно, также за то, что мы при операциях с этим лицом или с этим предметом получаем в виде прибыли.

- кредитором будет каждый счет лица, при операциях с которым мы теряем.

Данное правило требует, чтобы за прибыли материальные или личные счета дебетовались, а за убытки кредитовались.

Счет прибылей и убытков, согласно теории Шибе и Одермана, понимается как дополнительный счет к счету капитала. Убыток представлял собой уменьшение ценности, т. е. выдача счета, но выдача эта проведена за счет собственника, поскольку не компенсируется притоком каких-либо иных ценностей. Прибыль же понимается как ценность, полученная от собственника, и максимизирующая общую величину имущества собственника.

Лоуренс Дикси считал, что чистая прибыль принадлежит не самому хозяйству, а его собственникам, и, следовательно, собственник является кредитором хозяйства на всю сумму чистой прибыли. Прибыль и капитал не могут быть присвоены предприятием для своих нужд, всё принадлежит собственнику, пока и то, и другое не будет изъято у предприятия собственником, последний является кредитором предприятия на сумму этого капитала и этих прибылей.

Согласно теории Леоте и Гильбо дебетовое сальдо по счету прибылей и убытков определяет стоимость израсходованного капитала в связи с неэффективной работой администрации, кредитовое сальдо на данном счете показывает прирост капитала в результате квалифицированного управляющего. Можно сделать вывод, что счета прибылей и убытков являются дополнительными к счету капитала.

Согласно теории В. Крекнита, прибыли и убытки должны отражаться непосредственно после их возникновения. Прибыль – это долг хозяйства по отношению к тому, кто принимает на себя риск, т. е. по отношению к тому, кто имеет право на прибыль. Это может быть собственник предприятия при наличии чистого капитала или кредиторы, если долги предприятия превышают имущество.

Согласно теории Пти, убытки, критически влияющие на величину чистого капитала и имеющие по этому определению отрицательное значение, необходимо было бы записывать в кредит, а прибыли, как действительно увеличивающие чистый капитал и имеющие поэтому, несомненно положительное значение, необходимо было бы отмечать в дебете соответствующего счета, например, счета прибылей и убытков. Но мы знаем, что все расходы отражаются по дебету счета, а доходы – по кредиту результативных счетов. Следовательно, счет «прибыли и убытки» являются противоположным имущественным счетам, что вполне соответствует счетному правилу, предложенному Л. Муто и гласящему, что положительная разность, или чистый капитал, записывается в кредит соответствующего счета.

Согласно уравнению И.Ф. Шера, финансовый результат деятельности организации будет одинаковым в статике (разница между активом, обязательствами и капиталом на разные даты) и в динамике (разница между доходами и расходами) за промежуток времени между этими датами: $A - П - K = Пр - У$.

Джино Дзаппа полагал, что доходы предприятия имеют большую долю вероятности, чем расходы. Доходы подтверждаются документами на продажу

товаров и услуг, а величина затрат всегда зависит от учетной политики, доходы определяются более объективно, расходы, связанные с исчислением себестоимости, – субъективны. Поэтому величина прибыли является условной. Он считал, что актив баланса представляет собой то, что должно принести прибыль. В Германии появился баланс-брутто (составляется с указанием нераспределенной прибыли) и баланс-нетто (составляется с уже распределенной прибылью). Ведение налога на прибыль обязало предприятие правильно определять величину прибыли. Английский экономист Лоуренс Роберт Дикси определил что возможно формирование безденежной прибыли (или, при наличии денежных средств, убыток). Она возникает из-за изменения цен на активы. Если их рыночная цена возрастет выше учетной, то образуется безденежная (потенциальная) прибыль, и, наоборот, если рыночная цена на них опустится ниже учетной – возникает безденежный (потенциальный) убыток. Немецкий экономист Генрих Никлиш считал, что прибыль выступает составной частью «нового капитала» и связана с активом баланса. Прибыль существует только до реформации баланса, и после ее отражения собственником она растворяется в его имуществе. Создатель учения о динамическом балансе немецкий бухгалтер Эйген Шмаленбах считал, что если учитывать материальные результаты и материальные затраты за короткий период, то избыток результатов за этот период по сравнению с затратами не равен финансовому результату, так как финансовые расходы и выручка не всегда соответствуют материальным результатам и понесенным затратам. Для того, чтобы исчислить финансовый результат следует воспользоваться только учетом денежных расходов и доходов, в которые следует включить суммы периодических материальных затрат и результатов. Из различий между материальными и денежными оборотами следует, что за период составления баланса могут быть материальные обороты, и не дающие финансового результата, и, наоборот, финансовые результаты, не служащие материальным оборотом. Основная роль баланса состоит в выявлении прибыли и отражении финансовых результатов. Автор номинального баланса немецкий экономист В. Ригер представлял прибыль предприятия как разность между средствами, полученными за все время его существования, и средствами, вложенными в него на момент открытия. В условиях инфляции, согласно В. Ригеру, прибыль, остающаяся после уплаты налогов, состоит из эксплуатационной и инфляционной. Прибыль является одной из важнейших категорий в период инфляции. Все хозяйственные операции состоят из прибыли и убытка. Счет «Прибыли и убытки» В. Ригер не считал основным, т.е. он данный счет был обычным счетом текущей бухгалтерии, цель которого – отражать все убытки, прибыли и переносить их сальдо на счет «Капитал». Однако счет это отражает не все хозяйственные обороты, а только их разницу, так как подлинная прибыль определяется только в результате прекращения деятельности организации, когда полностью завершены все хозяйственные обороты, и бухгалтерия констатирует объект – наличные денежные средства. Прибыль отчетных периодов носит условный характер, так как зависит от методологических учетных приемов и не несет достаточно достоверных эквивалентов в активе. Экономист Фриц Шмидт провел строгое различие между результатом хозяйственной деятельности и прибылью (убытком). Это разграничение обусловлено тем, что в учете присутствует как бы два слоя: 1) натуральный – реальное наличие учитываемых ценностей (отражается

предпринимательский капитал в натуральном измерителе); 2) стоимостной – абстрактное наличие учитываемых ценностей (отражается предпринимательский капитал в денежном измерителе). Отсюда результат хозяйственной деятельности определяется приростом (уменьшением) реального объема имущественного комплекса предприятия, а прибыль исчисляется в абстрактных денежных единицах, т.е. является условной. При этом прямой зависимости между этими величинами не наблюдается, объем имущества может уменьшаться, а прибыль – расти, и наоборот. Прибыль является источником продолжения предпринимательской деятельности, решающее значение имеет достижение такого положения, увеличение прибыли должно соответствовать росту финансового результата. Прибыль возникает в результате оборота капитала. Современный немецкий экономист Мокстер обратил внимание на то, что в одном случае для бухгалтера важно знать финансовое положение, в другом – финансовый результат. Он полагал, что финансовый результат, в сущности, нельзя исчислить по отчетным периодам, но считал, что этот результат должен носить экономический и вероятностный характер. Представители персоналистической школы в США считали, что прибыль является только частью капитала, и, следовательно, счет «Прибыли и убытки» не является самостоятельным, а лишь представляет собой субсчет балансового счета «Капитал». В то же время представители институалистской школы в США считали целью учета исчисление финансового результата. Вклад персоналистов заключается в дифференцировании финансовых результатов. Потери не являются издержками, а издержки не всегда являются потерями. Американский экономист Э. Г. Фоле показал, что прибыль возникает как в результате хозяйственной деятельности организации, так и за счет изменения соотношения спроса и предложения на рынке. Однако законодательство не проводит различия между этими принципиально разными источниками формирования прибыли. Американские бухгалтеры определили то, что прибыль, исчисленная в бухгалтерском учете, не отражает ее экономического содержания – действительного результата хозяйственной деятельности. Понимание данного факта привело влиятельных американских ученых к четкому разграничению понятий бухгалтерской и экономической прибылей. Первое определяет прибыль как результат реализации товаров и услуг, второе, связано с работой капитала. Различие между этими подходами провел Ирвинг Фишер. Он представлял капитал, приносящий прибыль, с садом. С бухгалтерской точки зрения стоимость сада равна затратам, связанным с его приобретением, а с экономической точки зрения его стоимость равна урожаю, который он приносит. Идея прибыли в бухгалтерском учете связана только с полученным результатом, хотя в экономическом смысле важным является то, что будет получено в будущем. Данная идея получила развитие в трудах нобелевского лауреата Джона Хикса. Он говорил, что прибыль – это то, что человек считает прибылью, во что он верит. Та сумма денежных средств, которую собственник может потратить при одновременном сохранении своего благосостояния и является прибылью. Представители институалистов считали, что счет «Прибыли и убытки» занимает главное значение в системе счетов и должен публиковаться неразрывно с балансом, который он превосходит по своей значимости. Прибыль исчисляется для того, чтобы собственник знал сумму, которую он может использовать на потребление, не становясь беднее. «Согласно этой идее можно сказать, что доход

(прибыль) того или иного человека следует определять как максимальную сумму, которую он может истратить в течение недели с условием, что состояние его к концу этой недели не уменьшится по сравнению с началом».

Убыток является показателем, противоположным прибыли. Он возникает в результате превышения понесенных затрат над выручкой организации. Убыток отражает отрицательные финансовые результаты, что всегда является следствием нецелесообразных расходов, нерационального ведения хозяйства, низкого уровня экономической работы и представляет собой выраженные в денежной форме потери, уменьшение материальных и денежных ресурсов в результате превышения доходов над расходами [1].

Таким образом, единого понятия «финансовые результаты» не существует, однако все рассмотренные теории включают максимизацию прибыли, рассматривающие её как основной направляющий стимул в условиях переходной и рыночной экономик. Современная теория прибыли представляет собой сочетание элементов различных представлений об экономическом содержании категории «прибыль» и правильность ее образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булавина Л.Н. Финансовые результаты: бухгалтерский и налоговый учет [Текст]: учебное пособие / Л.Н. Булавина. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 316 с.
2. Лупикова Е.В. История бухгалтерского учета [Текст]: учебное пособие / Е.В. Лупикова. – М.: Кнорус, 2007. – 240 с.
3. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета [Текст]: учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

*Зимакова Л.А., Штефан Я.Г.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Порядок ведения бухгалтерского учета определяется законодательными актами, поэтому любые изменения, вносимые в действующие нормативно-правовые акты, оказывают влияние на учетный процесс. Особое значение данные вопросы приобретают, когда рассматриваются хозяйственные операции во взаимосвязи с налогообложением. Вопросы организации учета лизинговых операций относятся к наиболее сложным и проблемным, как с точки зрения бухгалтерского, так и с точки зрения налогового учета.

С точки зрения предприятия, лизинг является наиболее выгодным из финансовых инструментов, позволяющих осуществлять крупномасштабные капитальные вложения в развитие производства. Лизинг имеет ряд существенных преимуществ:

Во-первых, лизинг дает возможность предприятию-лизингополучателю расширить или модернизировать производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных средств.

Во-вторых, смягчается проблема ограниченности ликвидных средств, затраты на приобретение оборудования равномерно распределяются на весь срок

действия договора, высвобождаются средства для вложения в другие виды активов.

В-третьих, не привлекается заемный капитал, и в балансе предприятия поддерживается оптимальное соотношение собственного и заемного капиталов. Тем самым сохраняется возможность для получения кредита в банке [3, С.16].

Схема оформления договора лизинга оборудования более простая, чем при получении кредита. Для получения оборудования в лизинг не требуется развернутого бизнес-плана: предприятию нужно лишь заполнить заявку и приложить к ней стандартный набор юридических документов. Решение о финансировании или отказе в таковом принимается в течение 10–14 дней с момента подачи заявки.

Лизингополучатель (по согласованию сторон) может погашать сумму лизинговых платежей продукцией или товаром. Базой для расчета лизинговых платежей служит стоимость объекта лизинга, которая не подлежит индексации в течение действия договора финансового лизинга.

Лизинговый платеж состоит из двух частей: возмещение стоимости лизингового оборудования и арендной платы. В платежных документах лизингополучатель отдельно указывает суммы, составляющие лизинговый платеж и налог на добавленную стоимость.

Сублизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя. Стоимость такого имущества (также как и затраты) найдет отражение в бухгалтерском учете в общеустановленном порядке по дебету счетов 08 «Вложения во внеоборотные активы», 01 «Основные средства», 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами».

Если лизинговые платежи необходимо перечислить за более длительный период (например, за квартал или полугодие), то начисленные суммы лизинговых платежей в части, относящейся к другим месяцам квартала, кроме первого, предварительно относят на счет 97 «Расходы будущих периодов» в корреспонденции с кредитом счета 76. Впоследствии эту сумму переносят со счета 97 на счета учета затрат на производство 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 25 «Общепроизводственные расходы». По окончании договора лизинга при переходе права собственности на имущество к лизингополучателю, последний принимает его к бухгалтерскому учету [4, С.74-75].

Согласно Методическим рекомендациям по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности наиболее целесообразно вести по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы» субсчет 9 «Приобретение основных средств по лизингу». Аналитический учет следует вести в разрезе договоров, причем по каждому договору финансового лизинга следует отражать:

- стоимость предмета лизинга, включая НДС;
- налог на имущество;
- расходы на транспортировку и установку, включая монтаж и шефмонтаж;
- расходы на таможенное оформление и оплату таможенных сборов, тарифов и пошлин, связанных с предметом лизинга;

- расходы на регистрацию предмета лизинга и другие расходы, предусмотренные договором лизинга.

Предмет лизинга может быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения с момента поставки имущества продавцом и до окончания срока действия договора лизинга. Стороны, выступающие в качестве страхователя и выгодоприобретателя, а также период страхования предмета лизинга устанавливаются в договоре лизинга и страхования [1, С.88].

Стоит отметить, что до 01.01.2011 в соответствии с п. 65 Положения №34н расходы по страхованию, понесенные организацией в одном отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, отражались на счете 97 «Расходы будущих периодов» и включались в расходы по обычным видам деятельности отчетного периода в течение срока действия страхового полиса.

К сожалению, нормативными актами по бухгалтерскому учету не определен порядок признания подобных затрат. С одной стороны, страховая премия не соответствует критериям признания активов, поскольку они не обуславливают получение экономических выгод в будущем, а значит, можно признать их как расход текущего периода единовременно, тем более такой порядок не противоречит п. 6 ПБУ 1/2008. Речь идет о требовании осмотрительности (большей готовности к признанию расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов) и требованию рациональности (рациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйствования и величины организации).

Однако не стоит забывать, что имеет место и другое мнение, согласно которому страховая премия, уплаченная страховой компании, рассматривается в качестве предоплаты будущих страховых услуг, а не как плата за единовременно получаемое право на страховое возмещение при наступлении страхового случая. Данное мнение основано на том обстоятельстве, что в случае досрочного прекращения договора страхования страховщик должен вернуть страхователю часть страховой премии (п. 3 ст. 958 ГК РФ).

В этом случае страховая премия, уплаченная страховой организации, учитывается в составе дебиторской задолженности и в состав расходов включается ежемесячно в течение срока действия страхового полиса. Ежемесячная сумма указанного расхода определяется исходя из суммы страховой премии, общего срока страхования и количества дней в отчетном месяце (п. 3 ПБУ 10/99)[1, С.29].

Согласно п.5 ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», возникшее обязательство страховой организации, которое с определенной долей вероятности может привести к изменению величины активов, позволяет использовать для учета страховых премий счет 97 «Расходы будущих периодов». Таким образом, использование счета 97 «Расходы будущих периодов» является обоснованным.

На практике, как правило, если страхователем выступает лизингодатель, он впоследствии включает расходы на страхование имущественных рисков в сумму лизинговых платежей.

Стоит отметить, что эти расходы в любом случае несет лизингополучатель независимо от того, кто является страхователем по до-

говору лизинга. Следовательно, если риск утраты и повреждения предмета лизинга переходит к лизингополучателю, то и страхование лизингового имущества должно осуществляться в его пользу.

В случае повреждения лизингового имущества расходы на его восстановление по умолчанию возлагаются на лизингополучателя. При этом он не освобождается от уплаты лизинговых платежей. В то же время лизингополучателю необходимо покрыть свои расходы за счет страхового возмещения.

Если лизингополучатель, выступает в договоре страхования выгодоприобретателем, то проблем у него не возникает. Полученное страховое возмещение отражается в прочих доходах. Стоимость ремонта лизингополучатель учитывает при расчете налога на прибыль в составе расходов. Главное, чтобы такие затраты были экономически обоснованы, документально подтверждены и на основании договора лизинга обязанность ремонта предмета лизинга возлагалась именно на лизингополучателя.

В бухгалтерском учете данная операция отражается так:

Дт 51 Кт 76 – получено страховое возмещение;

Дт 76 Кт 91-1 – отражено в составе прочих доходов страховое возмещение;

Дт 26 (20, 44) Кт 60 – признаны расходы на ремонт лизингового автомобиля;

Дт 19 Кт 60 – учтен НДС со стоимости ремонтных работ

Дт 68 Кт 19 – принят к вычету НДС.

Если выгодоприобретателем по договору страхования назначен лизингодатель и именно он получает сумму страхового возмещения, у лизингополучателя могут возникнуть проблемы. Ведь расходы, связанные со страховым случаем, возникают у одной стороны (лизингополучателя), а доход в виде страхового возмещения – у другой (лизингодателя). Так что лизингополучатель не сможет покрыть стоимость ремонта лизингового имущества.

Чтобы передать лизингополучателю полученное страховое возмещение, иногда лизинговые компании включают в договоры лизинга формулировку, предусматривающую зачет полученной лизингодателем страховки в счет оплаты очередных лизинговых платежей. Освобождение лизингополучателя от уплаты очередных лизинговых платежей в зачитываемой сумме может быть квалифицировано как прощение долга [2, С.89-90].

В этом случае лизингополучатель в бухгалтерском учете сделает проводки:

Дт 20 (26,44) Кт 60 – начислен лизинговый платеж;

Дт 19 Кт 60 – учтен НДС

Дт 60 Кт 91-1 – отражено списание задолженности по лизинговым платежам в размере страхового возмещения (в порядке зачета), квалифицируемой как прощение долга;

Дт 91-2 Кт 68 – учтен НДС

Что касается расходов на ремонт, они могут быть учтены при расчете налога на прибыль в том же порядке, как и в случае, когда страховое возмещение получает лизингополучатель.

Таким образом, представленные способы учета позволяют достоверно отражать в затраты по лизинговым операциям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зайкова Е.А. Расходы будущих периодов [текст] // Учет в некоммерческих организациях. – 2012. – №14(302). – С.29.
2. Китаева Н.В., Климушкина Н.Е., Ермаков Г.П., Холопова Ю.С. Отдельные аспекты учета лизинговых операций [текст] // Научный вестник Технологического института. – 2012. – № 10. – С. 89-90.
3. Наумкина Н.А. Экономическое содержание и проблемы учета лизинговых операций [текст] // Вестник СамГУПС. – 2012. – № 1. – С.16.
4. Стадник А.Я., Стадник М.А. Учет лизинговых операций [текст] // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2011. – № 20. – С.74-75.

УЧЕТ ЗАТРАТ ПО ФУНКЦИЯМ¹¹

Назарова А.Н.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

В условиях функционирования современных организаций их деятельность должна быть направлена на выпуск конкурентоспособной продукции высокого качества с учетом максимального снижения затрат на ее производство. В связи с этим имеет большое значение использование современных форм и методов организации труда и управления производством, применяемых в развитых странах. Применяемая теория и практика бухгалтерского управленческого учета в России, его сближение с зарубежным опытом требует пересмотра существующих представлений и подходов к системе управленческого учета и анализа.

Анализ затрат движется в направлении функциональных факторов, так как выводы на основе структурных факторов быстро устаревают в динамично меняющемся пространстве современного бизнеса. Для производственных предприятий, которые выпускают несколько различных видов продукции, точные реальные данные по затратам очень показательны для определения цены продукции или услуги, их представления и продвижения на рынке, а также для принятия эффективных управленческих решений по ассортименту продукции и каналам распространения. Предприятия строительной отрасли не являются исключением, особенно в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Каждая отрасль имеет отличительные особенности, отражаемые в учете, как например, отражение информации о затратах на каждой стадии производственного процесса. Учет затрат по функциям или функциональный учет затрат и результатов деятельности – ABC-метод позволит решить эту задачу.

Концепция ABC (activitybasedcosting), то есть «функциональный учет затрат», «учет затрат по функциям» или «расчет затрат на основе бизнес-процессов» впервые была изложена в статьях гарвардских профессоров Робина Купера и Роберта Каплана [6]. В 1988 г. ими был разработан более строгий

¹¹(В рамках реализации проекта по внутривузовскому гранту «Инициатива» в НИУ «БелГУ», номер проекта ВКГИ 013-2013)

подход к отнесению накладных расходов на продукт и расчета себестоимости, назвав этот подход «функциональным учетом затрат» или «учетом затрат по функциям». Через некоторое время ABC-метод начал интенсивно развиваться. Распространение ABC-метода было обеспечено значительным снижением стоимости обработки информации в связи с развитием современных информационных систем. Начиная с 1991-1992 гг. этот метод получил широкое признание как основа для принятия стратегических решений, управления затратами и повышения прибыльности на основе реинжиниринга и контроля эффективности бизнес-процессов.

Функциональный учет затрат и результатов деятельности предприятия предназначен для определения стоимости и других характеристик изделий, работ, услуг в целом и в разрезе их потребителей на основе систематизации расходов по функциям и ресурсам, задействованным в производстве и сбыте продукции, снабжении, маркетинге, техническом обеспечении, обслуживании покупателей.

Целью применения ABC-метода является достижение улучшений в работе организаций по показателям себестоимости, трудоемкости и производительности. Проведение расчетов по ABC-методу позволяет получить большой объем ABC-информации для принятия решения.

В основе калькуляционной системы ABC-метод лежит принципиально новый подход к формированию себестоимости продукции на предприятиях с высоким удельным весом косвенных затрат – распределение косвенных затрат на основе установления причинно-следственных связей с включением в расчеты промежуточного объекта калькулирования – операции. Информация, генерируемая калькуляционной системой ABC, предназначена для стратегических управленческих решений в части ценообразования и выбора перспективных продуктов для производства, для реинжиниринга бизнес-процессов[3].

Каверина О.Д. считает, что в отечественной теории и практики подход к калькулированию на основе операций не получил достаточного распространения. Однако проведенный анализ предпосылок, сложившихся в промышленности России на период исследования, а также наличие отечественного опыта внедрения элементов ABC в части распределения расходов на содержание и эксплуатацию оборудования показали, что из спектра новейших калькуляционных систем наиболее перспективна для внедрения в практику работы предприятий в ближайший период калькуляционная система ABC. В связи с наличием предпосылок развития данного подхода к калькулированию, необходимо определение его экономической сущности, методологии, места, роли, задач в современной системе управления хозяйствующего субъекта. Автор рассматривает, что принципиальное отличие ABC от традиционных калькуляционных систем заключается в том, что в учетный процесс вводится понятие «операция». Метод ABC использует себестоимость этих операций как промежуточную ступень для отнесения затрат на продукцию (работы, услуги) и как информацию, имеющую самостоятельное значение[2].

По мнению Рыбановой О.В., ABC (пооперационное калькулирование) – это нетрадиционная калькуляционная система, в которой группы косвенных расходов идентифицируются с операционными носителями затрат (драйверы,

базы распределения), которые обеспечивают более точное отнесение косвенных расходов на калькуляционные объекты [4].

Ивашкевич В.Б. рассматривает, что функциональный учет затрат и результатов деятельности предприятия (АВС) предназначен для определения стоимости и других характеристик изделий, работ, услуг в целом и в разрезе их потребителей на основе систематизации расходов по функциям и ресурсам, задействованным в производстве и сбыте продукции, снабжении, маркетинге, техническом обеспечении, обслуживании покупателей. Автор отмечает, что в отличие от традиционных методов исчисления себестоимости продукции метод АВС не учитывает затраты по периодам в разрезе отдельных наименований изделий и услуг, а, наоборот, относит на них только те издержки, которые связаны с набором действий по производству и сбыту конкретных видов продукции. Конечно, и в этом случае часть накладных расходов должна распределиться, но это будет меньшая часть, и базу их распределения можно выбрать более обоснованную [1].

Самусенко С.А. отмечает существенное отличие АВС-метода от традиционного подхода, полагавшего, что причиной возникновения затрат служит производство продукции, то в основу новой системы была положена идея об опосредованной связи между финансовыми показателями и объектами учета через операции. Операция как основа технологического, сбытового или управленческого процесса требует привлечения ресурсов всех видов. А это, в свою очередь позволяет связывать операции с активами, необходимыми для ее осуществления; затратами, понесенными при ее выполнении; обязательствами по поводу привлечения активов [5].

Активы, обязательства и затраты, локализованные в первичном учете по местам их возникновения и центрам ответственности, далее группируются по операциям. Затем распределяются по объектам учета (носителям затрат), с учетом следующих особенностей. Во-первых, совокупность операций компании объединяется в иерархию, по уровням их осуществления и видам первичной и вторичной деятельности. Во-вторых, каждый из объектов учета (носителей затрат) может быть отнесен к одному из трех сегментов: производственному, сбытовому или управленческому. Очевидно, что операции различных уровней по-разному связаны с носителями затрат того или иного сегмента. Так, операции единичного уровня образуют технологическую основу изготовления продукта, затраты по этим операциям являются прямыми по отношению к продукту. Операции по обслуживанию покупателей (например, переписка, поздравления, прямая реклама, презентации, переговоры) не связаны с производством продуктов, а потому при формировании себестоимости будут включаться в затраты объектов учета сбытового сегмента (обслуживание клиента или рынка), а при формировании себестоимости отдельных объектов производственного сегмента (продуктов, торговых марок) учитываться не будут.

Для мирового бухгалтерского учета характерно понятие «база распределения затрат», однако, при использовании системы АВС используется понятие «драйверы», то есть носители затрат для каждого обособленного действия или операции. Величина драйвера определяет размер совокупных издержек, который по возможности должен находиться от нее в пропорциональной

зависимости. Драйверами издержек могут выступать детали, полуфабрикаты и другие составные части продукции, ее отдельные виды, количество заказов на поставку сырья и материалов, число единиц их хранения, количество наладок оборудования и т.д.

Драйверы являются измерителями выходного результата действия или операции и поэтому должны быть количественно определенными. Обычно они устанавливаются в единицах измерения соответствующей деятельности. Так, для операций снабжения соответствующей статьи затрат будет количество закупок, для изготовления отдельного продукта это будет количество часов работы оборудования, для транспортной деятельности – количество тонн перевезенных грузов, для обслуживания покупателей – количество часов работы с ними.

Драйверы обычно кодируют и объединяют в общий реестр. По каждому из них рассчитывается ставка потребления того или иного ресурса. В дальнейшем драйверы издержек позволяют списывать затраты каждого действия на его объекты. Для этого находят сумму произведений ставок отдельных носителей затрат на объем потребления в отчетном периоде.

В системе ABC действия обычно определяются в активной форме: создать продукт, разработать технологические карты, усовершенствовать процесс, утилизировать отходы, наладить оборудование, обучить работников и т.п. Такая форма представления издержек имеет большую целевую направленность и позволяет менеджерам повлиять на действия, выполняемые человеком или машиной, исключить дублирование некоторых из них. Кроме того, такие определения помогают пользователям ABC конкретизировать характер действий, понять, каков объект расчета затрат и в какой степени они с ним связаны.

Главным преимуществом применения ABC– метода, является то, что он позволяет существенно улучшить методику калькуляционных расчетов, повысить их точность и использование для целей управления. Использование точных методов перераспределения и распределения накладных расходов может привести к тому, что себестоимость однородных продуктов будет существенно разной. В отличие от группировки затрат в финансовом учете этот метод имеет ряд преимуществ.

Метод ABC можно использовать как для текущего управления, так и для принятия стратегических решений. На уровне тактического управления эту информацию можно использовать для формирования рекомендаций по увеличению прибыли и повышению эффективности деятельности организации, на стратегическом – как помощь в принятии решений относительно реорганизации предприятия, изменения ассортимента продуктов и услуг, выхода на новые рынки т.д. ABC-информация дает возможность принять решение, как перераспределить ресурсы с максимальной стратегической выгодой, позволяет выявить те факторы (качество, обслуживание, снижение стоимости, уменьшение трудоемкости), которые имеют наибольшее значение, а также определить наилучшие варианты капиталовложений.

В целом ABC-метод следует рассматривать как инструментальное средство, позволяющее достаточно точно произвести оценку стоимости операций, процессов и результатов действий в разрезе видов продукции и услуг, а также групп поставщиков и каналов продаж.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов. [Текст] – М.: Экономистъ, 2009. – 618 с.
2. Каверина О.Д. Перспективы развития калькуляционной системы «АВ-костинг» [Текст] // Вестник С.-Петербургского университета. – 2005. – № 5. – С.50-60.
3. Каверина О.Д. Управленческий учет: учебник для вузов. [Текст] – М. Проспект, 2010. – 267 с.
4. Рыбанова О.В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование. [Текст] – М.: Финансы и статистика, 2010. – 464 с.
5. Самусенко С.А. Внедрение системы управленческого учета Activity-Based Costing с использованием модульного принципа формирования плана счетов [Текст]// Управленческий учет. – 2006. – №3. – С.4-5.
6. Соколов Я. В., Соколов В. Я. История бухгалтерского учета. [Текст] – М. – 2004; Innes J., Mitchell F. A Practical guide to Activity-Based Costing. London, 1989. – 658 с.

ГРУППИРОВКА РАСХОДОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

*Шок И.А., Данильченкова В.А.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Необходимость группировки расходов, связанных с процессом осуществления строительства, обусловлена разнородностью состава затрат отрасли и их экономической сущности, а также различными способами включения этих затрат в себестоимость строительных работ. Анализ современной экономической литературы позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время в теории и практике отечественного бухгалтерского учета отсутствует общепринятая классификация расходов на строительно-монтажные работы. Это снижает ценность учетной информации как для внутренних, так и для и внешних пользователей, используемой в процессе экономического анализа, текущего контроля, определения эффективности расходов и принятия обоснованных управленческих решений на их основе. Необходимость создания действенной системы регистрации и классификации информации бухгалтерского учета в целом в виду ее значимости для решения многих вопросов подчеркивается многими западными и российскими учеными.

В частности, данный аспект акцентируется известным английским ученым К.Друри. Американские экономисты Э.С. Хендриксен и М.Ф. Ван Бреда отмечают, что разделение ресурсов и обязательств фирмы на отдельные категории необходимо для интерпретируемости агрегированной учетной информации. Целями группировки информации в балансе авторы считают: представление платежеспособности фирмы для кредиторов, описание хозяйственной деятельности фирмы, освещение процесса бухгалтерского учета, представление методов оценки, проникновение в замыслы аппарата управления фирмы, прогнозирование прироста денежных средств фирмы.

По мнению российского ученого А.Ю. Соколова, группировка расходов должна в полной мере отражать все характерные признаки, отличающие одни

статьи расходов от других, разграничивать их функциональную роль, что позволяет с большей основательностью определить целесообразности и эффективность формирования статей расходов и их адресность. Необходимость разработки научно-обоснованной группировки расходов по отношению к отрасли строительства обусловлена требованиями, предъявляемыми к формированию информации в современном бухгалтерском учете. В настоящее время в строительстве, как и в любой другой отрасли, предприятия самостоятельно определяют номенклатуру статей расходов на производство на основе типовых статей калькуляции с учетом их экономической целесообразности. Строительные организации в этих условиях испытывают потребность в методическом обеспечении учета расходов на строительство, связанного с принятием решений по выбору методов учета различных групп прямых расходов и способов распределения косвенных расходов. Существующие же способы классификации расходов в строительстве в значительной степени устарели и не отвечают требованиям формирования учетной информации в современных экономических условиях. Проблемы группировки расходов как одного из главных условий получения достоверной информации о себестоимости строительных работ исследованы в работах следующих отечественных ученых: Н.А. Адамова, С. И. Церпенто, А.Ю. Дементьева, А.С. Наринского, А.А. Баширова, В.И. Бариленко, И.А. Либермана и др. Указанные авторы справедливо подчеркивают необходимость четкого определения состава расходов. В частности, Н.А. Адамов считает, что разработка классификации затрат в строительстве позволит установить достоверную связь между затратами и определяющими их производственными процессами. По мнению ученого, на основе группировки расходов по калькуляционным статьям возможно включение расходов в себестоимость конечной строительной продукции методом, основанным на соблюдении единства классификационных признаков, более полно учитывающим специфику и особенности, характерные для строительного комплекса в современных условиях. В теории и практике учета расходов в строительстве существуют различные подходы к классификации расходов. В отрасли применяются в частности, общепринятая классификация расходов по экономическим элементам: материальные расходы, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие расходы. В составе материальных расходов учитываются расходы на материалы, изделия и конструкции, топливо, электроэнергию, пар, воду, используемые при производстве строительно-монтажных работ, при эксплуатации и ремонте строительных машин и механизмов; стоимость различных предметов, приспособлений, устройств и временных (нетитульных) сооружений. К расходам на оплату труда относятся заработная плата (основная и дополнительная) работников, занятых на строительно-монтажных работах, а также административно-хозяйственных работников, работников пожарно-сторожевой охраны и др. В разрезе экономического элемента «амортизация» учитываются суммы амортизационных отчислений по основным средствам, находящимся на балансе строительной организации. К прочим затратам относятся расходы на служебные командировки и выплату премий строительным бригадам за достигнутую экономию от снижения плановых расходов; на содержание вышестоящих организаций и оплату услуг, выполняемых управлениями механизации; на арендную плату за пользование машинами и механизмами и

другие расходы. Основным недостатком классификации затрат по экономическим элементам в строительстве является ее укрупненный характер и невозможность учета отраслевой специфики строительных организаций. Так, И.А. Либерман отмечает, что группировка расходов по экономическим элементам не позволяет учесть, где и в связи с чем произведены расходы на основные ресурсы производства и цели их возникновения. Поэтому автор акцентирует необходимость группировки затрат по калькуляционным статьям затрат, которая позволяет выявить уровень относительно конкретной единицы объема производства и отследить их роль по каждому элементу себестоимости и в целом по организации [1]. В соответствии с Типовыми методическими рекомендациями по планированию и учету себестоимости строительных работ расходы подрядной организации сгруппированы по следующим статьям затрат: материалы; расходы на оплату труда рабочих; расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов; накладные расходы [2]. По мнению Н.А. Адамова, что порядок включения расходов в отдельные статьи затрат, применяемый в настоящее время, искажает в ряде случаев реальную структуру себестоимости в строительстве. Это связано, как считает автор, с тем, что в качестве критерия распределения затрат выступает не только их экономическое содержание, но и место их осуществления и назначение, т.е. происходит смешение классификационных характеристик [3]. Актуальность классификации расходов по способу включения в себестоимость строительных работ обусловлено влиянием подразделения расходов на прямые и косвенные на формирование стоимости объектов строительства. Расходы строительных организаций по способу их включения в себестоимость в соответствии с ПБУ 2/2008 классифицированы на четыре группы:

1. прямые расходы (связанные, непосредственно с исполнением договора);
2. косвенные расходы (часть общих расходов организации на исполнение договоров, приходящаяся на данный договор);
3. прочие расходы (расходы, не относящиеся к строительной деятельности организации, но возмещаемые заказчиком);
4. расходы, непосредственно связанные с подготовкой и подписанием договора.

Прямыми считаются расходы, связанные непосредственно с исполнением договора строительного подряда. К прямым расходам относятся фактически понесенные расходы, признаваемые в момент их возникновения, и предвиденные (неизбежные) расходы, признаваемые в момент их возникновения, которые учитываются путем образования резерва. Традиционно в строительстве данные расходы рекомендуется группировать по статьям затрат: «материалы», «расходы на оплату труда рабочих», «расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов», «прочие расходы, связанные со строительством». Под косвенными (накладными) расходами понимаются расходы, связанные с организацией и управлением производством строительных работ, относящиеся к деятельности строительной организации в целом. Они включаются в расходы по каждому договору путем распределения общих расходов организации на исполнение договора. Прочие расходы по договору – это расходы, не относящиеся к строительной деятельности

организации, но возмещаемые заказчиком по условиям договора. Прочие расходы по договору включают расходы на управление организацией, на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также другие расходы, возмещение которых предусмотрено в договоре. Расходы, связанные непосредственно с подготовкой и подписанием договора, включают расходы на разработку технико-экономического обоснования, подготовку договора страхования рисков строительных работ, другие расходы, осуществленные до даты его подписания, которые признаются в составе расходов по договору, если они могут быть достоверно определены в отчетном периоде и существует вероятность, что договор будет подписан. При не соблюдении данных условий указанные расходы признаются прочими расходами того периода, в котором они понесены. Положения МСФО 11 «Договоры подряда» в части расходов в основном идентичны правилам ПБУ 2/2008. Однако международный стандарт отдельно выделяет расходы, которые не относятся к деятельности подрядчика по выполнению договоров на строительство и не могут быть отнесены на договор на строительство. Такие расходы не включаются в состав расходов по договору на строительство. К ним относятся общие административные расходы, возмещение которых не предусмотрено условиями договора; расходы на реализацию; расходы на исследования и разработки, возмещение которых не предусмотрено по договору на строительство; амортизация простаивающих машин и оборудования, не используемых по конкретному договору. В связи с тем, что в настоящее время нет единого подхода к классификации статей затрат в строительстве и их номенклатуре, представляется актуальной разработка данной классификации, которая позволит облегчить процесс отражения и обобщения информации в бухгалтерском учете с целью получения достоверных данных о себестоимости строительной продукции. По нашему мнению, при построении номенклатуры статей расходов и их группировке необходимо исходить из следующих основополагающих принципов:

- достаточная степень аналитичности информации учета и всестороннее обоснование отнесения расходов по объектам строительства;
- учет организационно-технических особенностей строительного производства;
- ведение калькуляционного учета должно быть направлено на повышение эффективности организации учетного процесса и формирование достоверной информации о себестоимости строительной продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Либерман, И.А. Пути расширения сферы действия бухгалтерско-управленческого учета в строительстве [Электронный ресурс СПС «КонсультантПлюс»] / И.А. Либерман // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2009. – №5. Проверено 17.03.2011 г.
2. Типовые методические рекомендации по планированию и учету себестоимости строительных работ [Электронный ресурс]: утв. Приказом Минстроя России от 04.12.95 г. №БЕ-11-260/7: в ред. Письма Госстроя России от 14.08.97 г. №ВБ-12-185/7. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=21170>.
3. Адамов, Н.А. Производственный учет – основа управленческого учета в строительстве / Н.А. Адамов // Аудиторские ведомости. – 2003. – №11.

СЕКЦИЯ 7. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ АГРОХОЛДИНГОВ РОССИИ

Анохин Е.И.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Традиционно значительное влияние на эффективность сельскохозяйственного производства оказывает проводимая в отношении предприятий аграрного сектора государственная налоговая политика. С 1 января 2004 года вступила в действие Глава 26.1. Налогового Кодекса Российской Федерации «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей».

До этого времени, а именно с 1 января 2002 года, действовал закон, согласно которому предлагалось введение фиксированной ставки налога за гектар сельскохозяйственных угодий, находящихся в пользовании. Анализ показал, что при его введении предприятия, имеющие высокий уровень производства, сокращают сумму уплачиваемых налогов, а предприятия со слабой экономикой должны были платить еще большие налоги.

В результате был принят закон о Едином сельскохозяйственном налоге (ЕСХН), который заменяет собой уплату четырех налогов [1]:

- налог на прибыль;
- налог на имущество;
- единый социальный налог;
- НДС.

Возможность применять ЕСХН – это самая главная льгота в настоящее время для сельскохозяйственных предприятий.

Следует выделить и проблемы, касающиеся возможности применения субъектами аграрного сектора экономики ЕСХН. Согласно ст. 346.2 НК РФ сельскохозяйственные товаропроизводители вправе перейти на применение ЕСХН если по итогам работы за календарный год, предшествующий году, в котором субъект подает заявление о переходе на уплату ЕСХН, доход от реализации сельскохозяйственной продукции составил не менее 70% с общего дохода от реализации товаров (работ, услуг).

Практически это означает, что в течение первого года деятельности сельскохозяйственные товаропроизводители лишены возможности применения системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Вызывает недоумение экономическая целесообразность такого исключения, принимая во внимание, что именно в начале своей деятельности сельскохозяйственные товаропроизводители наиболее нуждаются в поддержке. В связи с этим представляется важным разработать подход, позволяющий применять этот специальный налоговый режим и в первый год деятельности.

Малопривлекательным для использования сельскохозяйственными производителями ЕСХН является и то что несоответствие данному критерию, выявленное по результатам деятельности за налоговый период, обязывает налогоплательщика перейти на общий режим налогообложения. В течение

30 дней после окончания налогового периода экономический субъект обязан произвести перерасчет своих налоговых обязательств в соответствии с общим режимом налогообложения, а также произвести уплату исчисленных сумм налогов.

Учитывая несовершенство организации ведения бухгалтерского и налогового учета в сельском хозяйстве, момент перехода с одного режима налогообложения на другой может быть весьма сложным не только с фискальной, но и с организационной точки зрения. Ставить сельскохозяйственных производителей в столь жесткие рамки является нецелесообразным.

Для предприятий, не перешедших на уплату ЕСХН, есть возможность применить льготу по налогу на прибыль. Эта льгота была введена Федеральным законом от 06.08.01 № 110-ФЗ. Этим Законом была введена глава 25 «Налог на прибыль организаций». Льгота постоянно продлевалась и сейчас выглядит следующим образом:

– в 2004 – 2012 годах – 0 процентов;

– в 2013 – 2015 годах – 18 процентов;

– начиная с 2016 года – в соответствии с пунктом 1 статьи 284 Налогового кодекса Российской Федерации 20 процентов.

По налогу на добавленную стоимость льгот для сельхозпредприятий очень мало. Точнее только одна (цитата из НК РФ-Статья 149.п.3): «Не подлежит налогообложению на территории Российской Федерации реализация продукции собственного производства организаций, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции, удельный вес доходов от реализации которой в общей сумме их доходов составляет не менее 70 процентов, в счет натуральной оплаты труда, натуральных выдач для оплаты труда, а также для общественного питания работников, привлекаемых на сельскохозяйственные работы».

Статьей 241 НК РФ для налогоплательщиков – сельскохозяйственных товаропроизводителей предусмотрены пониженные ставки ЕСН.

На земельный налог как таковой льготы для сельхозпроизводителей на федеральном уровне не предусмотрено. Для сельскохозяйственных товаропроизводителей предусмотрены льготы по транспортному налогу [2].

Следует отметить, что наличие налоговых льгот для сельскохозяйственных организаций не всегда приносит желаемый результат вследствие отсутствия альтернативы или из-за недоработок, препятствующих их региональному применению.

Рассматривая особенности налогообложения холдингов, прежде всего, следует отметить, что налоговое законодательство не признает холдинг самостоятельным субъектом налоговых правоотношений. Согласно ч. 1 ст. 19 НК РФ налогоплательщиками и плательщиками сборов признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с НК РФ возложена обязанность уплачивать соответственно налоги и (или) сборы.

Прежде всего, особый практический интерес вызывает вопрос об ответственности участников холдинга (основного и дочерних обществ) по налоговым обязательствам друг друга. Холдинговые отношения по своей

правовой природе ближе всего к конструкции "основное общество (товарищество) – дочернее общество" (ч. 1 ст. 105 ГК РФ). В соответствии с гражданским законодательством, дочернее общество не отвечает по долгам основного общества, равно как и основное общество по общему правилу не отвечает по долгам дочернего общества (ч. 2 ст. 105 ГК РФ). Указанный принцип применяется, в том числе, и к налоговым обязательствам.

Правовой институт консолидированного налогоплательщика, который мог бы урегулировать налоговый аспект именно холдинговых отношений и наделить холдинг частичной налоговой правосубъектностью, долгое время отсутствовал [3].

Только с 1 января 2012 года в НК РФ появился фактически отдельный налоговый режим для холдинговых компаний. Пока он рассчитан только на самые-самые крупные компании РФ: один только порог по выручке составляет 100 млрд руб. в год (Подпункт 2 п. 5 ст. 25.2 НК РФ). По расчетам самого Минфина, этот режим в 2012 г. смогут применять около 10 – 15 крупнейших промышленных и банковских групп страны.

Главный стимул для создания консолидированной группы – консолидированная уплата налога на прибыль. Тем не менее условия для создания консолидированной группы очень жесткие, так:

- головная организация должна непосредственно или косвенно владеть долей не менее 90% в каждой организации группы;
- совокупная сумма основных налогов (НДС, акцизы, налог на прибыль, НДСП), уплаченная в предыдущем году, должна быть не менее 10 млрд руб.;
- объем выручки за тот же год – не менее 100 млрд руб.;
- совокупная стоимость активов группы на 31 декабря предыдущего года должна быть 300 млрд руб.

Тем не менее, со временем эти критерии могут быть снижены.

Обращая внимание на международный опыт можно отметить общую черту в налогообложении аграрного сектора России и развитых стран – это льготный характер налогообложения отрасли. Но льготный характер налогообложения в развитых странах имеет конкретную мотивацию. Льготы распространяются на тех производителей, которые в силу специфики организации производства получают меньший, по сравнению с производителями других отраслей производства, доход. Поскольку производство в сельском хозяйстве за рубежом в основном организовано в виде семейных ферм, то применение льгот определяется именно этой спецификой. Льготный характер налогообложения в развитых странах дифференцирован: мелкий производитель пользуется льготным режимом, крупный производитель – нормальным.

Изучение налоговой политики в сельском хозяйстве еще раз свидетельствует о необходимости сочетания уровня развития села и размера налогообложения.

При спаде экономического развития сумма налоговых изъятий должна быть минимальной – тогда образуются инвестиционные возможности для сельскохозяйственных товаропроизводителей; при экономическом подъеме размер налогов должен возрастать.

Отечественные исследования и опыт ряда зарубежных стран свидетельствуют о необходимости изменить существующую систему налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Особое внимание следует уделять дифференциации налогообложения. Именно дифференцированный подход позволит обеспечить более плавный переход к новой системе налогообложения, выявлять и своевременно устранять отдельные ее недостатки. Исходя из специфики сельскохозяйственного производства и неоднородности аграрных предприятий, недопустимо использовать одинаковый подход для всех сельскохозяйственных товаропроизводителей. Резкие, не адаптированные к конкретным условиям производства, изменения и нововведения могут существенно ухудшить и без того слабое материальное положение сельскохозяйственных товаропроизводителей [4].

Сложный механизм налогообложения сельского хозяйства, так или иначе, должен приспособливаться и к новому уровню производительных сил, и к постоянно изменяющейся практике хозяйствования. Причем он неплохо зарекомендовал себя в качестве инструмента выхода из тяжелых кризисных ситуаций, инструментом стабилизации экономики и ее динамичного ускорения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
2. Вылкова Е.С. Налоги и налогообложение: учебник / Е.С. Вылкова. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 639 с.
3. Налоговое право: учебное пособие / под ред. Е.М. Ашмариной. – М.: КНОРУС, 2012. – 240 с.
4. Сергеев И.В., Галкин А.Ф., Воронцова О.М. Налоговое планирование: уч. пос.– Белгород: Кооперативное образование, 2009. – 93 с.

ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВОГО СОСТАВА ЭКОНОМИКИ НА СТРУКТУРУ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ РЕГИОНА

Дедусенко М.Л.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Вся совокупность налоговых поступлений в бюджет зависит от степени развития экономики региона, от отраслевой структуры хозяйства региона, а также от эффективности функционирования коммерческих организаций всех секторов хозяйства. Отраслевой состав экономики определяет структуру налоговых баз. Подъем определенной отрасли, также как и её спад, сказывается на структуре созданной стоимости пропорционально значению данной отрасли в экономике региона. Изучению и анализу отраслевой структуры налоговых доходов и состоянию налоговых баз должно уделяться внимание при оценке целесообразности и эффективности проводимых мероприятий налоговой политики. Рассмотрим влияние отраслевого состава экономики на структуру налоговых поступлений Белгородской области.

Кроме того, формирование доходов бюджетов зависит от отраслевой структуры экономики, традиционно сложившейся в регионе, поскольку

значение конкретной отрасли в экономике и ее состояние определяют структуру доходов бюджета. Поэтому представляет интерес рассмотрение соотношения структуры налоговых поступлений по видам экономической деятельности, структуры валовой добавленной стоимости (ВДС) на территории Белгородской области, и расчетной величины налоговой нагрузки, исчисляемой как отношение общей суммы налоговых поступлений к объему валовой добавленной стоимости, произведенной в этих отраслях.

Структура налоговых поступлений Белгородской области в 2006-2011 гг. представлена в табл. 1.

Таблица 1

Структура налоговых поступлений Белгородской области в 2006-2011 гг., %

Вид экономической деятельности	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сельское хозяйство	-1,9	-4,4	-4,6	1,5	4,6	4,2
Добыча полезных ископаемых	33,7	34,3	33,2	12,6	30,9	39,8
Обрабатывающие производства	23,6	24,4	27,5	21,7	18,5	17,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4	4,1	2,4	4,8	3,1	2,3
Строительство	10,3	11,4	10,1	12,1	7,8	7,6
Оптовая и розничная торговля	9,7	8,2	8,8	11,7	8,8	5,2
Гостиницы и рестораны	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3
Транспорт и связь	5	4,8	4,7	7,7	5,5	4,3
Финансовая деятельность	2,5	2,6	2,6	3,6	4,2	3,4
Операции с недвижимым имуществом	5,8	7,7	7,9	10,5	7,4	6,1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	3,3	3	3,3	6	4	2,7
Образование	1,4	1,4	1,6	3,2	2,1	2,1
Здравоохранение и социальные услуги	1,6	1,5	1,5	2,7	1,7	1,5
Прочие услуги	0,9	0,7	0,7	1,3	0,9	3,2

В Белгородской области высокоразвитыми являются горно-металлургический и агропромышленный комплексы – ведущие отрасли области, и поэтому именно эти комплексы в значительной мере определяют состояние экономики и налоговые поступления в этом регионе. Анализ отраслевой структуры налоговых поступлений, мобилизуемых на территории Белгородской области за 2006-2011 гг., показывает преобладание добывающей промышленности в общих поступлениях, однако в кризисном 2009 году эта отрасль уступает ведущее место обрабатывающему производству. Так, в 2010 году 30,9% налоговых поступлений было собрано за счет предприятий по добыче полезных ископаемых, 18,5% – от организаций обрабатывающего производства. Большое значение в поступлении налоговых платежей имеют такие виды деятельности как строительство, оптовая и розничная торговля, операции с недвижимым имуществом.

Сельское хозяйство, в связи с льготными условиями налогообложения, не является основным видом экономической деятельности, приносящим высокие налоговые отчисления, однако эта отрасль наиболее оптимально перенесла финансовый кризис. Положительный темп роста в 2009 году имеют такие отрасли как производство и распределение электроэнергии, сельское хозяйство, предоставление коммунальных услуг, государственное управление и обеспечение военной безопасности, транспорт и связь.

Структура валовой добавленной стоимости Белгородской области в 2006-2011 гг. представлена в табл. 2.

Таблица 2

**Структура валовой добавленной стоимости Белгородской области
в 2006-2011 гг., %**

Вид экономической деятельности	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сельское хозяйство	10,8	11,6	12,1	16,3	12,7	15,2
Добыча полезных ископаемых	18,1	19,7	18,5	8,4	16,8	20,7
Обрабатывающие производства	25,4	23	22,9	20,9	19,5	17,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,8	3,3	3,1	4,2	4,8	3,8
Строительство	7	8	8,9	7,6	8,2	9,4
Оптовая и розничная торговля	13,6	13,1	13,6	17,1	15,6	13,5
Гостиницы и рестораны	0,5	0,5	0,6	0,9	0,5	0,4
Транспорт и связь	6	6,6	5,7	6,4	7	5,5
Финансовая деятельность	0	0	0	0	0,2	0,2
Операции с недвижимым имуществом	4,5	4,6	4,8	6,6	5,3	4,7
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	3,8	3,6	3,9	4	3,4	3,1
Образование	2,8	2,5	2,4	3,4	2,6	2,3
Здравоохранение и социальные услуги	2,9	2,7	2,7	3,2	2,6	2,5
Прочие услуги	0,8	0,8	0,8	1	0,8	0,8

Валовая добавленная стоимость исчисляется на уровне видов экономической деятельности как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением.

На региональную структуру ВДС оказывает влияние множество факторов, которые можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние факторы экономического и социального развития определяются, прежде всего, динамикой цен на внешнем и внутреннем рынках на железорудное сырье, металлопродукцию и сельскохозяйственное сырье, мерами Правительства Российской Федерации по реализации пакета антикризисных мер, включающих в себя налоговые стимулы, поддержку капитализации и ликвидности банковского сектора, социальный пакет и меры точечной поддержки ведущих предприятий и секторов экономики, уровнями цен (тарифов) на товары и услуги естественных монополий и инфляции, динамикой курсов евро и доллара США, финансовым состоянием основных торговых партнеров предприятий области, рядом других условий.

Среди внутренних факторов – как реализация антикризисных мер, так и мер, направленных на восстановление экономики области, включающих в себя государственную поддержку инвестиционной и инновационной деятельности, финансовую и организационную поддержку малого и среднего бизнеса, развитие конкуренции, стабилизацию потребительского рынка и стимулирование внутреннего спроса, регулирование рынка труда, реализацию мер социальной поддержки безработных граждан, продолжение диверсификации производства, повышение качества инфраструктуры, поддержку и развитие региональных производств, имеющих наибольшие возможности для роста, а также проведение эффективной социальной политики с целью развития человеческого капитала и улучшения демографической ситуации.

Ведущими видами экономической деятельности, обеспечивающими основной объем валовой добавленной стоимости являются: обрабатывающее производство, добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля, сельское хозяйство, строительство на долю которых приходится более 70% произведенной ВДС.

Анализ секторальной структуры валовой добавленной стоимости, показывает, что наибольшая доля в ее создании приходится на обрабатывающие производства (в среднем 22% ВДС), отмечается постепенное снижение доли ВДС от обрабатывающих производств с 25,4% в 2006 году до 19,5% в 2010 году. В Белгородской области наиболее развиты следующие виды обрабатывающих производств: машиностроение и металлообработка, металлургия, производство стройматериалов, пищевая промышленность. В 2010 году промышленная политика Белгородской области была направлена на создание условий для устойчивого развития предприятий на базе внедрения инновационных ресурсосберегающих и высокопроизводительных технологий, проведения технического перевооружения и реконструкции действующих производств, обеспечивающих повышение качества и конкурентоспособности продукции, производительности труда, снижение издержек производства, что привело к позитивным экономическим результатам.

В среднем 17% валовой добавленной стоимости реализуется за счет добычи полезных ископаемых.

За счет предприятий и организаций оптовой и розничной торговли создается 13,1-17,1% валовой добавленной стоимости области. По итогам 2010 года оборот розничной торговли в Белгородской области составил 143,3 млрд. руб., он вырос по сравнению с 2009 годом в сопоставимых ценах на 8,3%. В 2010 году обеспеченность торговыми площадями в расчёте на тысячу жителей составила 440,6 кв. м, что на 12 % больше, чем в 2009 году.

Необходимо отметить, что в 2009 году 16,3% ВДС было сформировано за счет организаций сельского хозяйства. В условиях макроэкономической нестабильности агро-промышленный комплекс послужил своего рода «подушкой безопасности» для экономики области, в этой связи происходит увеличение доли сельского хозяйства в ВДС с 10,8% в 2006 году до 16,3% в 2009 году. В 2010 году, с увеличением доли доходов от таких видов деятельности как добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля значение показателя по сельскому хозяйству снизилось и составило 12,7%. Увеличение производства сельскохозяйственной продукции позволяет наращивать объемы выпуска предприятиям, производящим пищевые продукты. Этому способствует реализация мероприятий, направленных на эффективное использование производственных мощностей, внедрение современных технологий, улучшение качества и расширение ассортимента за счет освоения новых современных видов продукции.

Белгородская область на протяжении практически десяти лет является одним из наиболее инвестиционно привлекательных регионов России, реализуется долгосрочная целевая программа «Улучшение инвестиционного

климата для привлечения инвестиций в экономику Белгородской области в 2011-2015 годах».

Налоговая нагрузка по видам экономической деятельности Белгородской области в 2006-2011 гг. представлена в таблице 3.

Таблица 3

**Налоговая нагрузка по видам экономической деятельности
Белгородской области в 2006-2011 гг., %**

Вид экономической деятельности	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сельское хозяйство	-2,7	-6,3	-5,8	1,0	4,5	3,7
Добыча полезных ископаемых	28,5	28,8	27,3	15,5	22,9	25,7
Обрабатывающие производства	14,2	17,5	18,3	10,7	11,8	12,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	16,2	20,4	11,9	11,8	8	8,0
Строительство	22,6	23,5	17,3	16,5	11,8	10,8
Оптовая и розничная торговля	10,9	10,4	9,8	7,1	7	5,1
Гостиницы и рестораны	6,9	6,9	7,3	4,3	10	9,8
Транспорт и связь	12,7	12	12,5	12,4	9,8	10,4
Операции с недвижимым имуществом	19,9	27,6	25,1	16,5	17,4	17,4
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	13,3	14	13,1	15,6	14,7	11,8
Образование	7,6	9,6	10,2	9,6	10,1	12,4
Здравоохранение и социальные услуги	8,3	9,1	8,7	8,6	8,1	7,9
Прочие услуги	17,1	15,1	13,7	13,4	14	53,7

Налоговая нагрузка на территории Белгородской области на различные секторы экономики дифференцируется от 1% в сельском хозяйстве до 28,8% – в сфере добычи полезных ископаемых. Структура налоговых платежей не всегда соответствует структуре валовой добавленной стоимости: например, на долю сельского хозяйства приходится 16,3% валовой добавленной стоимости и 1% налоговых поступлений. Это объясняется возрастанием разрыва цен на продукцию сельского хозяйства и продукцией промышленности, а также особенностями налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей (нулевая ставка налогообложения прибыли сельскохозяйственными товаропроизводителями при общем режиме налогообложения, применение режима налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога, освобождение от обложения транспортным налогом сельхозтехники и др.). Предприятия по добыче полезных ископаемых, напротив, несут повышенную налоговую нагрузку в размере 22,9-28,8% и обеспечивают 12,6-34,3% налоговых поступлений при удельном весе ВДС, равном 8,4-19,7%. Налоговое бремя организаций обрабатывающих производств составляет 14,2-22,9% при мобилизации 18,5-27,5% налоговых поступлений и удельном весе ВДС, равном 19,5-25,4%. Высокий уровень налоговой нагрузки имеют и такие отрасли как строительство, операции с недвижимым имуществом, транспорт и связь.

Таким образом, при исследовании отраслевой структуры налоговых платежей необходимо отметить образование определенных диспропорций. Во-первых, межотраслевые диспропорции: минимальное налоговое бремя в Российской Федерации несут сельское хозяйство, финансово-банковская сфера,

бытовые услуги, торговля; высокий уровень налоговой нагрузки в добывающей промышленности, машиностроении, металлургии. Во-вторых, диспропорции в налогообложении ресурсов: в ходе реформирования налогового законодательства несколько снизились налоги на труд и потребление, однако по-прежнему мало облагаются земля и имущество. Проведенное исследование подтверждает взаимосвязь между отраслевой структурой налоговых поступлений, мобилизуемых на территории Белгородской области и структурой по видам экономической деятельности, обеспечивающим основной объем ВРП Белгородской области.

УПЛАТА НДФЛ ПО МЕСТУ ЖИТЕЛЬСТВА КАК ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Кобзева Е.А.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

НДФЛ в России взимают по месту работы. Ранее премьер-министр, избранный президент Владимир Путин предложил рассмотреть возможность перейти на уплату НДФЛ по месту жительства. Такое предложение не ново, поскольку об этом много говорили в конце 90-х, но каждый раз эксперты указывали на проблемы, которые при переходе неизбежно возникнут. Подобные предложения на протяжении 7-8 лет регулярно вносились в Госдуму в виде законопроектов и отклонялись по целому ряду причин. Это институт межбюджетных отношений [2, с.44]. Перераспределение сумм налога не должно являться предметом Налогового кодекса.

Этой же осенью губернатор Подмосковья заявил, что граждане должны платить налоги по месту жительства. Инициатива Сергея Шойгу объяснима: значительная часть жителей МО работают в Москве, куда идут и их налоги. При этом социальная нагрузка лежит на области. Его поддержал и губернатор Ленинградской области, поскольку данный субъект РФ также в достаточной мере зависит от города федерального значения – Санкт-Петербурга. Но для Подмосковья данная проблема стоит намного острее, чем для остальной страны. Ведь ежедневно на работу в столицу выезжают до миллиона жителей Московской области. И в бюджет Москвы зачисляется взимаемый с них подоходный налог. А социальная нагрузка всецело лежит на области.

Минфин считает уплату НДФЛ по месту жительства невозможной, поскольку данное нововведение сопряжено со множеством проблем. Рассмотрим же подробнее, что именно изменится в порядке уплаты налога и к чему это может привести [3, с.101].

Ранее, как уже было сказано, НДФЛ уплачивался по месту нахождения работодателя, в независимости от места жительства работников. Данный факт с одной стороны упрощает ведение налогового учета на предприятии, поскольку перечисление налога на доходы физических лиц происходит в один бюджет. С другой же стороны поступление налоговых платежей по местонахождению работодателя ведет к недофинансированию развития инфраструктуры в том месте, где живет работник.

С внесением новых поправок придут как позитивные, так и негативные последствия.

Основным «плюсом» является то, что увеличится поступление средств в местные бюджеты, а значит больше денег пойдет, например, на строительство таких социально значимых объектов, как школы, дороги, больницы. Данный аспект важен, поскольку работник получает социальное обеспечение по месту жительства, а значит, отчисления с его дохода пойдут на изменения, которые он сможет лично ощутить, а не в абстрактную казну.

«Минусов» же значительно больше. Главный из них – усложнение администрирования налога на доходы физических лиц. Теперь на плечи работодателя ложится обязанность по перечислению НДФЛ во все необходимые бюджеты, что значительно усложнит налоговый учет на предприятии. В связи с этим может возникнуть ситуация на рынке труда, при которой работодатель будет подбирать работников по месту жительства с целью оптимизировать свои траты на внутренний учет. Также данному последствию могут способствовать и настроения местных чиновников, заинтересованных в увеличении собственного бюджета, а значит возможно последует негласное давление на работодателей. Данный факт, несомненно будет являться примером дискриминации по месту жительства, причем данная дискриминация будет неустранима, поскольку недоказуема.

Существует 2 варианта разрешения данного вопроса:

1. Перенесение обязанности по заполнению декларации и уплате НДФЛ на работника, так, например, как в США, где граждане данные процедуры осуществляют самостоятельно [1, с.154]. Такая перспектива возможна лишь в том случае, если будут разработаны доступные и понятные инструкции по заполнению деклараций для налогоплательщиков.

2. Передача функции перераспределения по бюджетам казначейству. Данное разрешение вопроса не является оптимальным, поскольку в этом случае значительно увеличится промежуток времени между уплатой налога и фактическим зачислением денежных средств в бюджеты. Также это может привести к необходимости частичного реформирования системы межбюджетных отношений, что может растянуть процесс внесения изменений в порядок уплаты НДФЛ на несколько лет.

3. Уменьшение поступлений в бюджеты РФ в целом за счет иностранных работников, работающих на территории нашей страны. Зачастую они имеют лишь временную регистрацию или вид на жительство, а значит переводить их отчисления попросту некуда. Это является одним из коллапсов изменения места уплаты НДФЛ.

Основной позитивный момент данного изменения также может быть поставлен под сомнение, поскольку место регистрации работника не всегда совпадает с местом его фактического проживания. Это означает, что НДФЛ, уплаченный гражданином «уйдет в никуда».

Рассмотрим реальную перспективу пополнения бюджета в связи с данным изменением на примере Московской и Ленинградской областей.

Сейчас регионы получают лишь малую часть НДФЛ (ту, которую люди платят сами), а налог с зарплаты работодатель перечисляет по месту регистрации компании, 30% этих платежей – доля местных бюджетов.

За 2012 г. поступления от НДФЛ составили 2 трлн руб. Почти четверть суммы досталась Москве (476,8 млрд руб.), это около трети городских доходов. План города по доходам на 2013 г. – 1,46 трлн руб., из них 543,6 млрд – от НДФЛ. Подмосковский бюджет за прошлый год получил от НДФЛ почти в четыре раза меньше – 121 млрд руб. (также чуть менее трети доходов бюджета).

Если бы НДФЛ уплачивался по месту жительства, Московская область могла бы дополнительно получать 50 млрд руб. – это 15% от всех расходов бюджета региона. По оценкам Независимого института социальной политики, Московская область ежегодно теряет больше – около 70 млрд руб.

Из области в столицу ежедневно приезжает на работу 1,2-1,3 млн «маятниковых» мигрантов. Люди получают жилье и потребляют услуги Подмосковья, оставляя свои доходы, например, в Москве. Московской области есть за что побороться, ведь в Москве уровень зарплат выше, можно рассчитывать на увеличение поступлений в бюджет на 7-8%.

Дополнительных поступлений от НДФЛ хватило бы на содержание всей бюджетной сферы области и почти на все выплаты по льготам. На эти деньги Московская область могла бы погасить существенную часть долга, который по состоянию на июль превышал 80 млрд руб.

Уплата НДФЛ по месту жительства была бы выгодна в первую очередь Московской области: больше в России нет городов-миллионников с такой большой спутниковой областью. Даже в Ленинградской области ситуация иная – крупнейшие пригороды давно вошли в состав Санкт-Петербурга, добавляет она.

Впрочем, Ленинградская область тоже могла бы обогатиться благодаря уплате налога по месту жительства. В 2012 г. в бюджет Санкт-Петербурга поступило 118,7 млрд руб., а Ленинградской области – 20,7 млрд, при этом, по данным ФНС, 9,4 млрд жители области заплатили Санкт-Петербургу.

Что касается Белгородской области, то данное нововведение не принесет достаточных перемен в бюджетную структуру Белгородской области, поскольку лишь 18% работников нашего региона зарегистрированы в других субъектах. Что же касается «маятниковой» внутриобластной миграции, то она не может в достаточной мере повлиять на перераспределение налоговых платежей, поскольку со стороны областного центра и так в достаточной мере идет субсидирование районов.

В начале октября Путин предложил главе Карачаево-Черкесии Рашиду Темрезову рассмотреть в республике возможность взимать налоги по месту жительства, а не по месту работы. Данное нововведение еще не вступило в силу, но возможно будет принято в 2013 году.

В любом случае изменение места уплаты НДФЛ пока является лишь возможной перспективой для РФ в целом. Если соотнести фактические затраты с полезным эффектом от данного изменения, то возникают сомнения в его целесообразности. В связи с этим один из возможных вариантов дальнейшего развития системы уплаты НДФЛ является дробление налога: часть НДФЛ перечисляется по местонахождению работодателя, часть – по месту жительства работника. Также предлагается такое соотношение как 60 к 40 и 65 к 35.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брызгалин А.В. Налогообложение доходов физических лиц: ответы на сложные вопросы налогоплательщиков и налоговых агентов [Текст] / Брызгалин А.В., Федорова О.С. // *Налоги и финансовое право*. 2011. – № 3. – С. 136-173.
2. Краснопёрова О.А. Спорные вопросы исчисления и уплаты налога на доходы физических лиц [Текст] / Краснопёрова О.А. // *Гражданин и право*. – 2013. – № 4. – С. 40-55.
3. Петрова Е.А. О проблемах распределения налога на доходы физических лиц между бюджетами разных уровней [Текст] / Петрова Е.В. // *Успехи современного естествознания*. – 2012. – № 9 – С. 101.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В ЧАСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Лукинова А.С.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

В целях осуществления успешного управления финансово-хозяйственной деятельностью коммерческой организации необходимо формирование полной и достоверной информации о доходах и расходах данного экономического субъекта. Следовательно, от организации бухгалтерского учета доходов и расходов, а так же порядка их формирования зависит рациональность и результативность принятых управленческих решений.

Правильность формирования и отражения в бухгалтерском учете доходов и расходов играет важную роль в функционировании любого хозяйствующего субъекта. От того, насколько полно и прозрачно будут сформированы в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности данные о доходах, расходах и финансовых результатах деятельности хозяйствующего субъекта, зависят оценки различных групп пользователей информации.

За последние 20 лет произошло значительное реформирование российского бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами учета и отчетности, а так же системы налогообложения России.

Введение в действие гл. 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ) трансформировало существующие принципы учета доходов и расходов предприятия в целях формирования базы по налогу на прибыль и законодательно закрепило обязанность организации по ведению налогового учета. Таким образом, налоговый учет становится обязательным элементом учетной системы организации, представляющим собой корректировку налогооблагаемой базы, сформированной в бухгалтерском учете.

Изучив положения бухгалтерского и налогового законодательства, можно заключить, что бухгалтерский и налоговый учет имеют схожие цели и задачи: обеспечение ведения учета имущества, обязательств и хозяйственных операций, осуществляемых организациями; составление и представление достоверной информации об имущественном положении организаций, их доходах и расходах. Кроме того, можно выделить общие принципы, присущие как налоговому, так и бухгалтерскому учету, в части учета доходов и расходов.

Сравнение принципов бухгалтерского и налогового учета

Принципы	ФЗ «О бухгалтерском учете»	Налоговый Кодекс РФ
1. Периодичности	Отчетным годом для всех организаций является календарный год (п.1 ст.14).	Налоговым периодом по налогу на прибыль является календарный год (ст.285).
2. Непрерывности	Бухгалтерский учет ведется организацией непрерывно с момента ее регистрации до реорганизации или ликвидации (п.3 ст.8).	Объекты учета отражаются в налоговом регистре непрерывно в хронологическом порядке (ст. 314).
3. Начислений (временной определенности и фактов хозяйственной деятельности)	В бухгалтерском учете факты хозяйственной деятельности отражаются в том периоде, к которому они относятся фактически (Приказ Минфина РФ от 28.07.94 №100).	Для большинства налогоплательщиков, занимающихся производственной деятельностью (ст. ст.271, 272), доходы (расходы) признаются в том периоде, в котором они имели место, независимо от фактической оплаты.
4. Соотнесения доходов и расходов	Расходы в бухгалтерском учете должны быть отражены за тот же период, что и доход, для получения которого они были произведены.	Если связь между доходами и расходами не может быть определена четко, доходы распределяются с учетом принципа равномерности признания доходов и расходов (п.2 ст.271). Расходы признаются в том периоде, в котором эти расходы возникают исходя из условий сделок и принципа равномерного и пропорционального формирования доходов и расходов (п.1 ст.272).
5. Документальное подтверждение	Все хозяйственные операции должны оформляться оправдательными (первичными учетными) документами (п.1 ст.9).	Подтверждением данных налогового учета являются первичные учетные документы, регистры аналитического учета и расчет налоговой базы (абз.9 ст.313).

В результате сравнения законодательных норм финансового учета и норм НК РФ выявлено следующее:

– правила признания доходов и расходов в финансовом и налоговом учете схожи, следовательно, для целей налогового учета можно использовать данные финансового учета;

– нормативные акты дают несколько одинаковых возможных способов учета объектов: хозяйствующий субъект может выбрать вариант учета, максимально сближающий правила обоих видов учета, прописав его в учетной политике;

– несмотря на то, что правила признания расходов в финансовом и налоговом учете одинаковы, в налоговом учете расходы тем или иным образом лимитируются, то есть при формировании регистров налогового учета требуется корректировка данных финансового учета.

Можно заключить, что, несмотря на некоторые различия в принятии отдельных видов обязательств, в целом системы бухгалтерского и налогового учета достаточно схожи и могут быть организованы и введены на предприятии

в значительной взаимосвязи друг с другом. Однако, на практике, в связи с усложнением бухгалтерского и налогового законодательства, а так же ежегодным внесением поправок в НК РФ происходит все большее обособление налогового учета.

При постановке и организации налогового учета хозяйствующий субъект вправе выбрать один из двух законодательно установленных вариантов ведения налогового учета: самостоятельный (автономный) налоговый учет или смешанный (частично или полностью, опирающийся на данные финансового учета). Каждый из предложенных видов налогового учета имеет как достоинства, так и недостатки.

К достоинствам самостоятельного (автономного) налогового учета, по мнению автора, следует отнести следующее:

- независимость от изменений норм и правил финансового учета;
- использование первичной учетной информации для формирования регистров налогового учета;
- формирование налоговых регистров в соответствии с требованиями налогового законодательства;
- возможность получать данные для формирования налоговой базы непосредственно из налоговых регистров [1, с.23].

Однако указанная система имеет существенный недостаток – отсутствие научно обоснованной методологии, направленной на формирование информации о доходах и расходах организации в целях налогообложения прибыли. Кроме того, существуют и иные недостатки ведения данного варианта налогового учета: значительные материальные затраты, возникающие в связи с необходимостью модернизации учетного процесса, а так же привлечения высококвалифицированных специалистов в области налогообложения; трудности в организации документооборота, поскольку в финансовом и налоговом учете используются одни и те же первичные документы.

По мнению многих авторов, специализирующихся на изучении проблем, связанных с учетом налоговых обязательств, (О.Е. Сыткник, А.Г. Голубева, Е.В. Шестакова, О.А. Таныгина) формирование информации о доходах и расходах организации в целях исчисления налога на прибыль на основе данных бухгалтерского учета является более рациональным по сравнению с выделением в организации самостоятельного налогового учета. К преимуществами данного метода можно отнести:

- внедрение налогового учета в короткие сроки;
- исключение дублирования информации;
- меньшая трудоемкость;
- независимость системы финансового учета от изменений налогового законодательства, и наоборот [1, с.23].

При постановке данного вида налогового учета, формирование данных осуществляется на основе системы счетов бухгалтерского учета и записей на них. В рабочем плане счетов хозяйствующего субъекта возможно выделение счетов для ведения раздельного учета доходов и расходов (принимаемых и не принимаемых в расчет налоговой базы). Кроме того, система счетов должна быть построена таким образом, чтобы она, не нарушая единства учета, могла

обеспечить формирование информации как для целей финансового, так и налогового учета [2].

Помимо этого, следует помнить, что при организации системы налогового учета по данному варианту необходимо постоянно осуществлять контроль за своевременностью и достоверностью формирования данных.

На основании изложенного можно заключить, что интеграция финансового и налогового учета базируется на следующих методологических принципах:

- объекты и задачи налогового учета являются частью объектов и задач финансового учета;

- единство экономического содержания объектов учета;

- единый временной отчетный интервал;

- единство требований к формированию учетных регистров [1, с.25].

Налоговым законодательством установлено два метода учета доходов и расходов при расчете налога на прибыль: метод начисления (ст. 271 и 272 НК РФ) и кассовый метод (ст. 273 НК РФ). В целях сближения бухгалтерского и налогового учета, в целях учета доходов и расходов при расчете налога на прибыль следует выбрать метод начисления. В этом случае моменты признания доходов и расходов в финансовом и налоговом учете при формировании налоговой базы по налогу на прибыль в большинстве случаев совпадут. Однако, при данном методе учета доходов и расходов могут возникать временные разницы, связанные с различиями в моментах признания доходов и расходов. Это связано с тем, что отдельные виды доходов и расходов отражаются в налоговом учете в особом порядке (п. 4 ст. 271 и п. 7 ст. 272 НК РФ).

Таким образом, методологическую основу сближения двух видов учета составляет установление единых правил учета в пределах норм действующего законодательства (оценка и порядок признания объектов), а организационно-техническую – технология обработки учетной информации (организация документооборота, формирование рабочего плана счетов, определение системы учетных регистров).

Хозяйствующим субъектам необходимо разработать и закрепить в учетной политике методы, посредством которых данные финансового учета могут быть адаптированы для целей налогообложения. Все данные регистров налогового учета должны быть подтверждены информацией из учетных регистров финансового учета. Кроме того, в системе финансового учета необходимо обеспечить соответствующие уровни аналитики, без которых невозможно формирование необходимой информации о доходах и расходах организации.

Указанные мероприятия будут способствовать наиболее рациональной организации учетного процесса в отношении доходов и расходов, а так же обеспечивать формирование полной и достоверной информации при формировании бухгалтерской финансовой и налоговой отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сытник, О.Е. Интеграция систем финансового и налогового учета в части формирования информации о доходах и расходах организации [Текст] / Сытник О.Е. //Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 21. – С. 22-27.

2. Голубева, А.Г. Ошибки в бухгалтерском и налоговом учете: способы их обнаружения и исправления / Под ред. А.Г. Голубева А.Г., С.А. Уткина, Е.В. Шестакова [Электронный ресурс] // Система ГАРАНТ, 2012 г. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/58096273/>

3. Таныгина, О.А. Развитие методического обеспечения бухгалтерского и налогового учета прибыли торговых организаций [Электронный ресурс] // Электронная библиотека диссертаций dslib.net., 2011 г. – Режим доступа: <http://www.dslib.net/bux-uchet/razvitie-metodicheskogo-obespechenija-buhgalterskogo-i-nalogovogo-ucheta-pribyli.html>

ЗНАЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ НАЛОГОВ В СОВРЕМЕННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

*Сапрыкина Т.В., Андреев Б.Е.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Современное устройство Бюджетной системы Российской Федерации складывалось на протяжении многих десятков лет. С выходом Российской Федерации из состава СССР и образованием в декабре 1991 года Российской Федерации как самостоятельного государства изменилась и ее бюджетная система.

Бюджетный Кодекс Российской Федерации констатирует, что бюджетная система Российской Федерации состоит из бюджетов следующих уровней:

- федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов Российской Федерации;
- бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- местные бюджеты, в том числе:
 - бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских округов, бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга;
 - бюджеты городских и сельских поселений [1].

Согласно ст. 14 Бюджетного кодекса, бюджет субъекта Российской Федерации (региональный бюджет) предназначен для исполнения расходных обязательств субъекта Российской Федерации. То есть, бюджет субъекта Российской Федерации – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта Российской Федерации. Бюджет субъекта Федерации формируется в расчете на финансовый год. Использование органами государственной власти субъектов Российской Федерации Бюджет субъекта Российской Федерации (региональный бюджет) и бюджет территориального государственного внебюджетного фонда предназначены для исполнения расходных обязательств субъекта Российской Федерации.

Экономическую основу деятельности органов государственной власти субъекта Федерации составляют региональное имущество, средства регионального бюджета и территориальных государственных внебюджетных фондов, а также имущественные права субъекта.

В состав собственности субъекта Федерации входят средства регионального бюджета, территориального фонда обязательного медицинского страхования, ценные бумаги, имущество унитарных предприятий, региональных государственных учреждений, земли, природные ресурсы, объекты культурного наследия регионального значения и иное имущество. От имени субъекта Федерации полномочия собственника осуществляют депутаты и уполномоченный региональный исполнительный орган власти. Порядок управления и распоряжения государственной собственностью определяется региональным законодательством.

Из всей совокупности задач, стоящих перед государством, особое значение придается поддержанию уровня жизни населения, обеспечивая его дальнейшее развитие.

Полномочия органов государственной власти субъекта Федерации по предметам совместного ведения осуществляются органами власти самостоятельно за счет средств бюджета субъекта Федерации (за исключением субвенций из федерального бюджета). Осуществление полномочий может дополнительно финансироваться за счет средств федерального бюджета и федеральных государственных внебюджетных фондов, в том числе в соответствии с федеральными целевыми программами.

Бюджет субъекта Федерации и свод бюджетов муниципальных образований, входящих в его состав (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации.

Совместно за счет средств федерального бюджета, средств областного бюджета и средств местных бюджетов финансируются следующие виды расходов:

- государственная поддержка отраслей промышленности (за исключением атомной энергетики), строительства и строительной индустрии, газификации и водоснабжения, сельского хозяйства, автомобильного и речного транспорта, связи и дорожного хозяйства, метрополитена;
- обеспечение правоохранительной деятельности;
- обеспечение противопожарной безопасности;
- научно-исследовательские, опытно-конструкторские и проектно-изыскательские работы;
- обеспечение социальной защиты населения;
- обеспечение охраны окружающей природной среды;
- предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий межрегионального масштаба;
- развитие рыночной инфраструктуры;
- обеспечение развития федеративных и национальных отношений;
- обеспечение деятельности региональных избирательных комиссий;
- обеспечение деятельности региональных средств массовой информации.

Значительную долю доходов региональных бюджетов составляют налоговые поступления. Основным документом, регулирующим налоговую систему России является Налоговый кодекс. Также, как и в бюджетном кодексе,

ст. 12 НК РФ установлены следующие виды налогов и сборов: федеральные, региональные и местные [2].

Данная классификация налогов обусловлена зависимостью от уровня законодательного регулирования, установления налогов и их элементов. Установление федеральных налогов, порядок их исчисления и уплаты регулируется Налоговым кодексом России. Региональные налоги законодательно регулируются НК РФ и, в отношении отдельных элементов налогов, законами субъектов Российской Федерации. Местные налоги, соответственно – НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах [5].

Налоговые доходы от региональных налогов подлежат зачислению в бюджет субъекта России. При этом, налоговые доходы от региональных налогов могут быть переданы полностью или частично органами государственной власти субъектов Российской Федерации в соответствующие местные бюджеты в порядке, предусмотренном Бюджетным кодексом.

В Бюджетном кодексе Российской Федерации четко определен перечень налогов и их доля отчислений в региональные бюджеты. Нормативы отчислений от налоговых доходов в бюджеты субъектов России в 2013 г. по некоторым налогам представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Нормативы отчислений налоговых доходов
в бюджеты субъектов Российской Федерации в 2013 г.**

Вид налога	Доля поступлений в бюджет субъекта Федерации, %
Налог на имущество организаций	100
Налог на игорный бизнес	100
Транспортный налог	100
Налог на прибыль организаций (в части бюджета субъекта)	100
Налог на прибыль организаций (соглашения о разделе продукции)	80
Налог на доходы физических лиц	80
Акцизы на спирт этиловый из пищевого сырья	50
Акцизы на спиртосодержащую продукцию	50
Акцизы на автомобильный бензин, дизельное топливо, моторные масла	100
Акцизы на алкогольную продукцию (в зависимости от вида продукции)	40-100
Налог на добычу общераспространенных полезных ископаемых	100
Налог на добычу полезных ископаемых (кроме полезных ископаемых в виде углеводородного сырья и общераспространенных полезных ископаемых)	60
Сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов (исключая внутренние водные объекты)	80
Сбор за пользование объектами животного мира	100
Единый налог по упрощенной системе налогообложения	100
Государственная пошлина (подлежащая зачислению по месту государственной регистрации, совершения юридически значимых действий или выдачи документов)	100

При установлении региональных налогов законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов Российской Федерации определяются в порядке и пределах, которые предусмотрены

Налоговым кодексом, следующие элементы налогообложения: налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов, если эти элементы налогообложения не установлены НК РФ.

Посредством использования налогового механизма субъекты Российской Федерации могут влиять на социально-экономическое развитие региона, инвестиционную привлекательность региона, уровень социальной напряженности населения за счет целенаправленного регулирования величины ставок, налоговых льгот.

От налоговой политики, проводимой субъектом Федерации, зависит и уровень исполнения бюджета, его рост либо сокращение в отношении налоговых доходов. Динамика налоговых доходов на примере Белгородской области представлена в табл. 2.

Как видно из данных табл. 2, наибольшие поступления приходятся на налог на прибыль организаций. Однако в 2012 г. наблюдается его абсолютное уменьшение на 6407 млн. руб., снижается и сумма собранного налога на имущество организаций. Несмотря на рост остальных налогов, в целом в 2012 г. по сравнению с 2011 г. наблюдается снижение налоговых доходов на 3722 млн. руб.

Таблица 2

Динамика отдельных налоговых доходов бюджета Белгородской области за 2011-2012 гг. млн. руб.

Вид налогового дохода	Год		Абсолютное отклонение
	2011	2012	
Налог на прибыль организаций	25602	19195	-6407
Налог на доходы физических лиц	8045	9083	1038
Акцизы	2727	3220	493
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	1077	1383	306
Единый сельскохозяйственный налог	20	21	1
Налог на имущество организаций	4543	5479	936
Транспортный налог	1306	1147	-159
Налог на добычу полезных ископаемых	485	553	68
Прочие налоговые доходы	59	61	2
Всего	43864	40142	-3722

Структура налоговых доходов бюджета Белгородской области за 2011 и 2012 гг. представлена на рис.

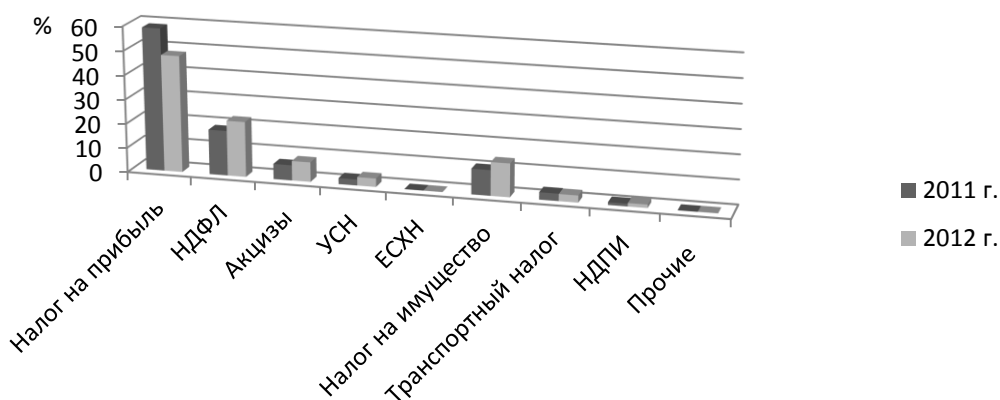


Рис. Структура налоговых доходов бюджета Белгородской области за 2011-2012 гг

Наибольшая доля налоговых поступлений (более 50% в 2011 г. и более 40% в 2012 г.) приходится на налог на прибыль организаций, следовательно, снижение налоговых доходов бюджета субъекта напрямую связано со снижением общей суммы его поступлений. Достаточно стабильными в условиях современной экономики остаются налог на доходы физических лиц, составляющий около 20% налоговых доходов, и налог на имущество организаций, составляющий около 10% налоговых доходов, имеющие тенденцию роста.

Таким образом, эффективность использования налогового механизма зависит от того, как государство формирует бюджет, учитывает внутреннюю сущность налогов, законы их движения. Бюджетно-налоговая политика определяется ролью налогов в обществе, которая тесно связана с формированием бюджетов. Переход к рыночной экономике возлагает на государство функции как по мобилизации денежных средств в бюджет, так и более рациональному их использованию на благо общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 02.11.2013) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=153961;div=LAW;rnd=0.06758641919347497;::>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Текст] : федер. закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 03.12.2011) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
3. Об исполнении бюджета за 2011 год [Текст] : закон Белгородской области от 20 июня 2012 г. № 117 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Регион. вып. Белгородская область».
4. Об исполнении бюджета за 2012 год [Текст]: закон Белгородской области от 4 июля 2013 г. № 211 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Регион. вып. Белгородская область».
5. Тарасова, В. Ф. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник / В. Ф. Тарасова, М. В. Владыка, Т. В. Сапрыкина, Л. Н. Семькина; под общ. ред. В. Ф. Тарасовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. – 488 с.

НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ В РОССИИ: ЦЕЛИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

*Попков С.В., н. рук. Соловьева Н.Е.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

В Российской Федерации и во многих зарубежных странах проблема неуплаты налогов по-прежнему вызывает озабоченность налоговых органов. Масштабы уклонения от уплаты налогов вынуждают государство в лице исполнительных органов власти разобраться в этом социальном и правовом явлении, понять его причины, а также раскрыть нормативно-правовую среду, при помощи которой представляется возможным преодолеть сформировавшееся в обществе негативное отношение к налогообложению. В качестве одного из средств, призванных стимулировать положительное отношение граждан к

налогообложению и налоговой политике государства в целом, служит институт налоговой амнистии. В последние годы налоговые амнистии проводились в разных странах, в том числе, в России, ФРГ, Франции, Бельгии, Италии, Казахстане, однако результаты указанных налоговых амнистий были различны. В этой связи представляется целесообразным исследовать не только сущность и правовые основания налоговой амнистии, но обозначить цели, которые она перед собой ставит, а так же оценить возможность их достижения. В качестве примера в данном случае могут служить налоговые амнистии, проводимые в недавнем прошлом в России и ФРГ. Между налоговыми системами этих государств существуют различия, которые порождают и различия в их правовой и социальной реальности. Кроме того, поведение каждого отдельно взятого налогоплательщика подчас формируется определенными исходными ценностными позициями его личности. В этой связи не стоит забывать, что указанные факторы также могут оказывать влияние на результативность проводимых в России и ФРГ налоговых амнистий.

В истории современной России термин «Налоговая амнистия» был впервые официально использован в Указе Президента РФ № 1773 от 27 октября 1993 г. «О проведении налоговой амнистии в 1993 году» (далее – Указ Президента № 1773) [3]. В силу данного Указа Президента налоговая амнистия представляла собой освобождение налогоплательщика от применения санкций, предусмотренных налоговым законодательством. Поскольку налоговая санкция являет собой меру ответственности за нарушение правовых предписаний, то налоговая амнистия означала освобождение налогоплательщика от применения к нему мер ответственности за нарушение налогового законодательства. В настоящее время налоговое законодательство не содержит легального определения налоговой амнистии. При этом традиционно термин «амнистия» относится к уголовно-правовой категории, легальное определение которого закреплено в ст. 84 Уголовного кодекса Российской Федерации и включает в себя как освобождение от ответственности, либо смягчение [1].

Помимо правовой цели налоговой амнистии, которая заключается в освобождении налогоплательщика от юридической ответственности, выделяют три основных группы целей, которые могут быть положены в основу налоговой амнистии, а именно, финансовые, экономические и социальные цели. Среди финансовых целей налоговой амнистии в первую очередь выделяют собственно фискальную цель. Она в качестве наиболее распространенной и краткосрочной цели налоговой амнистии направлена на пополнение государственной казны за счет дополнительных поступлений от налогоплательщиков, решивших раскрыть свои доходы в рамках налоговой амнистии. Достижение фискальной цели налоговой амнистии напрямую зависит от количества принявших участие в налоговой амнистии налогоплательщиков и их готовности обнародовать значительную часть ранее сокрытых от государства доходов. В связи с этим именно достижение данной цели в наибольшей степени характеризует результат проведенной налоговой амнистии.

Также выделяют стимулирующую цель, связанную с усовершенствованием налоговой системы государства. В этом смысле налоговую амнистию склонны рассматривать в качестве особого индикатора, который говорит о недостатках

существующей налоговой системы государства. Необходимость проведения налоговой амнистии свидетельствует о наличии у налогоплательщиков доходов, утаенных от государства, и возможности сокрытия указанных доходов. Проводя налоговую амнистию, государство стремится обнаружить указанные доходы, оценить их масштаб и выявить пробелы в своей налоговой системе. Экономические цели налоговой амнистии характеризуют ее в более долгосрочной перспективе, нежели финансовые цели, поскольку их достижение предполагает вывод капитала из теневого сектора экономики, в частности, в страну ранее незаконно вывезенных из нее денежных средств. По мнению экспертов, основная часть российских капиталов за рубежом – это деньги, вывезенные из России, в том числе, по причине чрезмерного налогового гнета. Вывод денежных средств из теневого сектора экономики подразумевает их перевод в реальный сектор экономики и активизацию производственных процессов за счет дополнительного притока капитала. Схожий механизм действует и при возвращении денежных средств в страну, когда государство, предоставляя налогоплательщикам, возможность осуществить возврат денежных средств, рассматривает их в качестве дополнительных инвестиций, призванных активизировать рынок капитала и оказать позитивное влияние на экономику, а также противодействовать теневым тенденциям в экономике. Социальная цель налоговой амнистии рассматривается в качестве дополнительной цели, достижение которой призвано обеспечить компромисс между добросовестными налогоплательщиками и лицами, уклоняющимися от уплаты налогов. С одной стороны, налоговая амнистия ставит добросовестных налогоплательщиков и неплательщиков налогов в равные условия, поскольку предполагает равное к ним отношение государства независимо от незаконного поведения лиц, уклоняющихся от уплаты налогов. Кроме того, уклонение от уплаты налогов не лишает нарушителей прав пользования социальными благами, которые государство гарантирует им, в том числе, за счет средств, полученных от добросовестных налогоплательщиков. С другой стороны, налоговая амнистия нацелена на исправление и социализацию лиц, уклоняющихся от уплаты налогов, и призвана, с этой точки зрения, предоставить таким лицам исключительный шанс перейти в категорию добросовестных налогоплательщиков и оставить свои налоговые «упущения» в прошлом. Представляется, однако, что в большей степени достижение социальной цели налоговой амнистии возможно в отношении лиц, которые стали неплательщиками налогов в силу случайных обстоятельств и не относятся к категории злостных неплательщиков.

Результативность и цели налоговой амнистии не всегда обозначаются государством как таковые и при этом не всегда оказываются достижимыми. Наглядным примером в данном случае может служить фискальная цель, которая непосредственно имеет свое материальное выражение. При проведении налоговой амнистии в России в 2007 году фискальная цель государством не преследовалась и финансовые последствия проводимой налоговой амнистии не просчитывались. Не смотря на то, что в результате проведенной налоговой амнистии в доход государства, по информации Федерального казначейства, поступило свыше 3,5 млрд. рублей, указанные количественные итоги не являются показателем того, следует ли считать проведенную налоговую амнистию успешной [3. с. 125]. Тем

не менее, даже при официальном позиционировании фискальной цели налоговой амнистии прогнозы, которыми руководствуется правительство при проведении подчас не подкреплены фактическими обстоятельствами и, как правило, не оправдываются по результатам проведения налоговой амнистии. Так, при проведении последней налоговой амнистии в ФРГ в 2004 году правительство рассчитывало получить в итоге сумму равную пяти миллиардам. Этот показатель, по мнению некоторых экспертов, не был подкреплен реальными расчетами, а представлял собой, вероятнее всего, существующий дефицит бюджета, который правительство намеревалось покрыть за счет доходов, полученных от налоговой амнистии. В результате государственная казна пополнилась не более чем на 1,1 млрд. евро [4]. Налоговые амнистии также не всегда способны продемонстрировать ожидаемые профилактические и социальные результаты и обеспечить доверительные отношения государства с налогоплательщиками. Во многом причиной тому служат недостатки механизма налоговых амнистий. С одной стороны, при проведении налоговой амнистии государство декларирует ее социальную направленность, взывает к сознательности лиц, уклоняющихся от уплаты налогов. При этом государство позиционирует налоговую амнистию как акт доброй воли, который заключается в отказе государства от своего права применения мер ответственности к гражданам и юридическим лицам за совершенные ими правонарушения. С другой стороны, государство, как это было предусмотрено, например, в Указе № 1773, допускает применение более суровых мер ответственности к лицам по истечении срока налоговой амнистии, фактически подменяя сам принцип амнистии и предупреждая об ужесточении мер ответственности в отношении лиц, нарушающих требования налогового законодательства. При этом ужесточение мер ответственности в данном случае представляется необоснованным, так как налоговые санкции, изначально установленные за нарушение тех или иных норм налогового законодательства, предполагают соразмерность таких санкций по отношению к налоговым правонарушениям. В результате такой государственной политики в сознании людей формируется негативное отношение к попыткам государства провести налоговую амнистию. Тем не менее, при проведении налоговой амнистии в России в 2007 году государство отказалось от введения возможных санкций для лиц, «не заинтересовавшихся» налоговой амнистией, чему во многом способствовало благополучное состояние государственных финансов в России. Кроме того, подчас само налоговое законодательство с его высокими ставками налогообложения, сложными конструкциями представляется налогоплательщикам несправедливым и лишенным моральных начал, что и порождает в определенной степени негативное отношение к налоговой системе, проявляющееся в уклонении от уплаты налогов. В связи с этим налоговая амнистия, не сопряженная с изменениями самой налоговой системы, так и не становится для лиц, уклоняющихся от уплаты налогов, «проводником» в категорию добросовестных налогоплательщиков. Таким образом, первым шагом при проведении налоговой амнистии становится позиционирование ее целей и подготовка правовой основы для ее проведения. Предварительная оценка того результата, на достижение которого направлена налоговая амнистия, позволит государству в лице своих органов власти более детально продумать механизм

проведения, руководствуясь существующими социально-экономическими факторами и уровнем налоговой дисциплины, которые могут оказать влияние на итоговый результат проводимой налоговой амнистии. При этом не следует забывать, что для принятия окончательного решения о проведении налоговой амнистии должны быть определены не только ее цели, механизм, охватываемые виды налогов, меры по стимулированию участников, а также предоставляемые им со стороны государства дополнительные гарантии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [офиц. текст], Части 1 и 2. М: Омега, 2012. – 982 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [офиц. текст], Части 1 и 2. – М: Проспект, 2013. – 836 с.
3. Мартин Г.П., Шуманн Х. Проведение налоговой амнистии. [Текст] – М.: Альпина, 2012. – 335 с.
4. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland// Bundesministerium der Justiz. <http://www.gesetze-im-internet.de>. от 1.11.2013.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Лысенко С.А.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Региональные налоги представляют собой источник формирования доходной базы бюджетов субъектов Российской Федерации. Система регионального налогообложения государства должна быть построена таким образом, чтобы обеспечивать самостоятельность бюджетов, способствовать их развитию и активизации. Все это позволит субъектам Федерации формировать свои бюджеты и составлять социально-экономические прогнозы регионов без вмешательства центральных органов.

Однако современная система региональных налогов имеет ряд недостатков и требует внесения коррективов. Одной из первостепенных проблем является необходимость выравнивания налоговых платежей с целью недопущения снижения суммы поступающих региональных налогов. Необходимо разработать меры по увеличению роли региональных налогов в доходной части бюджетов субъектов Российской Федерации. Полная независимость региональных бюджетов от центра невозможна, так как должно быть сочетание интересов, которые обеспечивают высокую степень самостоятельности бюджетов субъектов Федерации при сохранении главной роли федерального бюджета. Преобладание уровня централизации связано с преимуществом количества федеральных налогов, а так же с особенностью установления основных элементов. Основную часть налоговых поступлений формируют федеральные налоги (более 50%), в то время как региональные занимают в своей сумме всего около 10%. Система региональных налогов Российской Федерации базируется на трех налогах: налог на имущество организаций, транспортный налог и налог на игорный бизнес.

Налог на имущество организаций является ключевым, так как составляет основную долю налоговых доходов региональных бюджетов [6, с.31]. Обязанность

по уплате налога на имущество организаций возникает у большинства налогоплательщиков-организаций. Кроме того, Налоговый Кодекс Российской Федерации не предусматривает по этому налогу системы налоговых вычетов, а налоговые льготы имеют ограниченный характер. По данным Управления Федерального казначейства по Белгородской области поступления по налогу на имущество организаций варьируются от 5% до 7%, а в 2010 г. составляли около 9% в общей сумме поступлений доходов. Причиной эффективного изъятия является то, что имущество сложнее скрыть от налогообложения, оно является не только показателем платежеспособности предприятия, но и потенциальным источником дохода, следовательно, обложение имущества налогом создает стимул для его эффективной работы. Несмотря на высокую потребность региональных бюджетов в налоге на имущество организаций, доля от его поступлений снижается. Так, заметное снижение произошло с принятием главы 30 Налогового кодекса Российской Федерации, когда объектом обложения по данному налогу стали учитывать только основные средства, отнесенные к таковым в соответствии с нормами бухгалтерского учета. Повышение налоговой ставки с 2% до 2,2% значительного увеличения поступлений не дало. Это, прежде всего, связано с тем, что налоговая база по налогу на имущество организаций определяется исходя из остаточной среднегодовой стоимости основных средств. Данная стоимость в большинстве случаев занижена, кроме того в связи с нечастым обновлением оборудования предприятий, амортизация растет, и происходит уменьшение налогооблагаемой базы.

С 1 января 2013 года налог на имущество организаций претерпел существенные изменения, которые в силу принятых нововведений, так же позволят налоговым поступлениям по рассматриваемому налогу ползти вниз. Дополнен перечень основных средств, не признаваемых объектами налогообложения налога на имущество организаций. В соответствии с этим движимое имущество, принятое на учет в качестве с основных средств с 1 января 2013 года не облагается налогом на имущество организаций. Споры относительно данного нововведения продолжались давно, в связи с тем, что возникало двойное налогообложения по объектам движимого имущества – оно облагалось и налогом на имущество организаций и транспортным налогом.

Отмечены и другие проблемы «собираемости» налога на имущество организаций: корректировка и ужесточение применения налоговых льгот, изменение норм налогового законодательства касаясь уплаты налога на имущество обособленными подразделениями, не имеющими отдельного баланса (с целью привязать место уплаты налога с фактическим местонахождением организации), организация системы эффективного налогового контроля, а так же необходимо проводить повсеместное налоговое планирование.

Следующим по значимости является транспортный налог. Однако рассматриваемый налог имеет довольно серьезное значение для региональных бюджетов, так как представляет собой постоянный и ежегодно увеличивающийся источник пополнения регионального бюджета. В последние годы на территории Белгородской области в десятки раз выросло количество автомобилей, а так же обладателей водных и воздушных видов транспорта. В силу своей специфики, его плательщиками являются как организации, так и

физические лица. Отмечено, что доля налоговых платежей по транспортному налогу, уплачиваемая налогоплательщиками-физическими лицами в среднем в 2-3 раза выше, чем аналогичные платежи налогоплательщиков-организаций. Это отмечено тем, что большинство транспортных средств организаций попадают под налоговые льготы (например, сельскохозяйственная техника), а физические лица, в свою очередь, приобретают воздушные и водные транспортные средства, в связи с чем, их доля в налоговых поступлениях возрастает. По данным Управления Федерального казначейства по Белгородской области поступления по транспортному налогу достигают 3% в общей сумме поступлений доходов.

Транспортный налог является целевым налогом, и в первую очередь направлен на обеспечение дорожной сети регионов [7, с.75]. Однако установленные налоговые ставки никак не отражают это. В экономически развитых странах при установлении налоговых ставок принимается во внимание разная степень воздействия на дорожное полотно грузовых и легковых автомобилей. В российской налоговой системе не предусмотрено обеспечение денежных поступлений, необходимых для финансирования дорожного хозяйства [4, с.28]. Транспортный налог, установленный для каждого класса автомобилей, не компенсирует в полной мере затрат на ремонт и содержание российских дорог, так как степень их воздействия значительно выше. Применение существующей системы взимания транспортного налога неуклонно ведет к не равномерному распределению налоговой нагрузки, а к поиску всевозможных путей уклонения. Кроме того, налоговые ставки необходимо дифференцировать в зависимости от степени влияния транспортных средств на экологическое состояние территорий. Так, большие грузовые автомобили, либо автомобили с вредными веществами, оказывают огромное негативное влияние на экологию. Таким образом, увеличение ставок транспортного налога в Российской Федерации, существенно превышающее значение налоговых ставок большинства европейских стран, приводит к тому, что при осуществлении международных перевозок у российского транспорта довольно низкая конкурентоспособность.

Необходимо оптимизировать уплату транспортного налога. Начать следует с организации полного и своевременного пополнения информационной базы. В связи с тем, что уплата транспортного налога, а так же определение налогоплательщиков осуществляется совместно с органами государственной инспекции по безопасности дорожного движения, необходима их совместная работа с территориальными налоговыми органами. Важным введением, произошедшим в 2012г. стала отмена доверенностей на управление транспортными средствами, в соответствии с чем плательщиками транспортного налога являются непосредственные владельцы транспортного средства. Кроме того, необходимо создать единую информационную базу для органов государственной инспекции по безопасности дорожного движения и налоговых органов с целью упрощения вычисления владельцев транспортных средств и, следовательно, привлечения их к уплате транспортного налога.

В целях повышения эффективности собираемости и уплаты транспортного налога целесообразна организация системы мер принудительного взыскания налоговых органов совместно с органами ГИБДД.

Проводимые таким образом рейды поспособствуют выявлению налогоплательщиков, которые уклоняются от уплаты транспортного налога. Актуализация налоговой базы по транспортному налогу позволит увеличить его «собираемость».

Налог на игорный бизнес не взимается на территории Белгородской области. Однако свою деятельность осуществляют букмекерские конторы, поступления по которым являются незначительными. По данным Управления Федерального казначейства по Белгородской области они составляют около 0,01% в общей сумме поступлений доходов.

Увеличение роли региональных налогов в формировании доходов бюджетов Российской Федерации может происходить только за счет полных, своевременных и сбалансированных налоговых платежей, уплачиваемых налогоплательщиками. Таким образом, необходимо оптимизировать налоговые поступления в бюджет, создать благоприятные условия для налогоплательщиков, заинтересовать их в необходимости уплаты налоговых платежей. Реформирование системы отечественных региональных налогов должно происходить с опорой на опыт зарубежных стран, где система регионального налогообложения шире, но существует возможность применения пониженных и дифференцированных ставок. Кроме того, совершенствование действующего налогового законодательства в Российской Федерации невозможно без поэтапного расширения полномочий территориальных органов власти при одновременном повышении эффективности налогового администрирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Артемьева, В.С. Пути реформирования регионального налогообложения как основы финансовой самостоятельности субъектов Российской Федерации [Текст]: учебное пособие для вузов / Под ред. В.С. Артемьева, – М: Фенкис, 2012. 234 с.
2. Коваль, Л.С. Налоги и налогообложения [Текст]: учебник / Под ред. Л.С. Коваль, – М.: ИНФРА-М, 2012. – 391 с.
3. Новикова, А.И. Налоговая статистика и прогнозирование [Текст]: А.И. Новикова, – СПб.: Питер, 2011. 383 с.
4. Плыкина, О.А. Транспортный налог [Текст]: учебное пособие для вузов / Под ред. О.А. Плыкина, – М: ГроссМедиа, 2012. 197 с.
5. Пронина, Л.И. Увеличение налогооблагаемой базы субъектов Российской Федерации [Текст] / Пронина Л.И. // Финансы. – 2011. – № 3. – 56 с.
6. Тамбовцева, А.Р. Налог на имущество организаций [Текст]: учебное пособие для вузов / Под ред. А.Р. Тамбовцева, – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 279 с.
7. Черник, Д.К. Налоги и налогообложение [Текст]: учебное пособие для вузов. / Под ред. Д. К. Черник, – М: Финансы и статистика, 2012. 304 с.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ОТ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПОЛУЧЕННЫХ РОССИЙСКИМИ ГРАЖДАНАМИ ЗА РУБЕЖОМ

Фролова Л.Н., Шевченко Е.Е.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Во избежание налогообложения доходов, полученных российскими гражданами за пределами Российской Федерации одновременно в двух странах, на уровне национального законодательства приняты соответствующие нормы и правила. По состоянию на 01.01.2013 года с 80 из 261 существующих стран мира (включая государства) Российской Федерацией заключены и действуют соглашения об избежании двойного налогообложения (табл.) [1].

Таблица

**Перечень стран, с которыми на 01.01.2013 действуют соглашения об избежании
двойного налогообложения**

Год заключения соглашения	Государства
1986	Япония
1987	Малайзия
1992	Корея, Польша, США
1993	Болгария, Вьетнам, Люксембург, Румыния, Швеция
1994	Великобритания, Венгрия, Израиль, Ирландия, Китай, Словакия, Узбекистан
1995	Албания, Белоруссия, Бельгия, Канада, Монголия, Словения, Украина, Филиппины, Хорватия, Чехия, Швейцария, ЮАР, Югославия (Сербия и Черногория)
1996	Армения, Германия, Дания, Италия, Казахстан, Мали, Молдова, Нидерланды, Норвегия, Финляндия, Франция
1997	Азербайджан, Египет, Индия, КНДР, Ливан, Македония, Марокко, Таджикистан, Турция
1998	Иран, Испания, Катар, Кипр, Намибия, Туркменистан
1999	Индонезия, Киргизия, Кувейт, Литва, Таиланд, Шри-Ланка
2000	Австралия, Австрия, Греция, Куба, Новая Зеландия, Португалия, Сирия
2001	Аргентина
2002	Сингапур
2003	Ботсвана, Венесуэла
2004	Бразилия, Мексиканские Соединённые Штаты, Чили
2006	Алжир
2007	Саудовская Аравия
2010	Латвия

Согласно ст. 232 НК РФ, фактически уплаченные за рубежом суммы налога с доходов, полученных за рубежом российскими гражданами-резидентами, не засчитываются при уплате налога в Российской Федерации [2]. Доходы, полученные гражданами Российской Федерации от источника, находящегося за её пределами, в настоящее время могут быть защищены от двойного налогообложения только вышеуказанными специальными международными соглашениями.

В отдельных случаях российские граждане, находясь под защитой соглашения об избежании двойного налогообложения, обязаны заплатить налог

в России даже тогда, когда подоходный налог был удержан в стране работодателя. Так, вознаграждения, получаемые резидентом Российской Федерации в связи с работой по найму в другой стране, могут облагаться только в России, если соблюдаются три, как правило, типовых условия:

- 1) гражданин РФ пребывает в другой стране в общей сложности не более чем 183 дня в течение любого двенадцатимесячного периода, начинающегося и заканчивающегося в соответствующем налоговом году;
- 2) вознаграждения выплачиваются работодателем или от имени работодателя, который не является резидентом другой страны;
- 3) постоянное представительство, которое имеет работодатель в другой стране, не несёт расходы по выплате вознаграждения [3].

В случае если одновременно три вышеперечисленных условия не выполняются, полученный за рубежом доход резидента Российской Федерации подлежит налогообложению в двух государствах по следующему правилу. Сумма уплаченного за рубежом подоходного налога будет вычтена из налога, подлежащего уплате в Российской Федерации (НДФЛ). Кроме того, такой вычет не может превышать сумму подлежащего уплате в бюджет налога на доходы по российскому законодательству [3]. То есть, если разница, возникшая при вычитании из суммы НДФЛ (подлежащей уплате в бюджет Российской Федерации), суммы налога, удержанной за пределами Российской Федерации, положительна, то она подлежит уплате в бюджет. В случае, если указанная разница отрицательна, то налоговая база считается равной нулю, и налог с такого дохода в России не взимается (рис. 2).

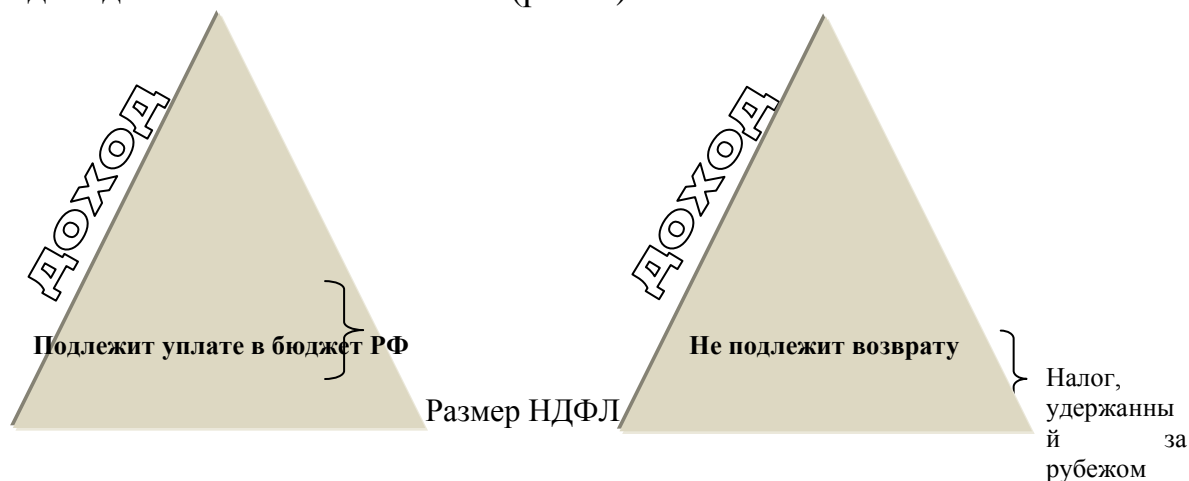


Рис. Схема уплаты НДФЛ с дохода, полученного за рубежом российскими гражданами

Рассмотренный порядок налогообложения доходов, полученных российскими резидентами за пределами Российской Федерации в виде вознаграждения за выполнение трудовых обязанностей сложно назвать объективным и справедливым. Ведь возникшая положительная разница между суммами налога подлежит уплате в бюджет Российской Федерации, а отрицательная – не подлежит возврату. В данном случае законодатели учли принцип справедливости в отношении бюджетной системы, не возложив на неё

обязанности по возврату части налога, удержанной зарубежным государством и направленной во благо соответствующей экономики. Однако справедливость взимания возникшей положительной разницы НДФЛ в виду со статусом резидента Российской Федерации довольно спорна, ведь доход получен от экономики зарубежного государства, где налоговая обязанность была исполнена.

ЛИТЕРАТУРА

1. Список международных договоров об избежании двойного налогообложения между Российской Федерацией и другими государствами, действующих по состоянию на 01.01.2013 [Электронный ресурс]: Информационное письмо Министерства финансов РФ // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс]: федер. закон от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
3. Об избежании двойного налогообложения и предотвращения уклонения от уплаты налогов в отношении налога на доходы и капитал [Электронный ресурс]: Соглашение между Правительством РФ и Федеративной республикой Германия от 29 мая 1996 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

СЕКЦИЯ 8. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СТАТИСТИКИ В ПЕРИОД МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

*Титова И.Н., Девкина А. С.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Одним из самых распространенных видов потребительского кредитования является автокредитование. За последние несколько лет этот кредит начал набирать большие обороты и становится все более востребованным кредитным продуктом. Автокредитование – это предоставление банком денежных средств заемщику для покупки автомобиля на условиях платности, срочности, возвратности. Данный вид кредитования является целевым, поэтому денежные средства должны быть потрачены только на приобретение автомобиля.

Автокредитование в России появилось в 1992 году, однако его стремительное развитие началось лишь с 2003 года. И уже к 2006 году автокредитование в России охватило больше 40% рынка продаж автомобилей, а на сегодняшний день практически каждый второй автомобиль продается в кредит.

Большинство банков и автосалонов выбирают автокредитование приоритетным направлением развития, следовательно, возрастает конкуренция в этом направлении. С расширением этого рынка услуг – условия между банками по автокредитованию становятся все более выгодными, процентные ставки снижаются, сроки принятия решения по автокредиту увеличиваются.

В связи с этими изменениями, на сегодняшний день, многие банки имеют большое разнообразие программ по автокредитованию, и любой клиент может подобрать себе программу, которая будет подходить ему наилучшим образом.

При изучении условий по автокредитованию был проведен сравнительный анализ на примере трех банков: Сбербанк России, Металлинвестбанк, Банк Хоум Кредит.

Итак, Сбербанк России является крупнейшим банком Российской Федерации и стран СНГ. Сбербанк России сегодня – лидер российского банковского сектора по общему объему активов. Краткое описание условий автокредитования представлено в табл. 1.

Таблица 1

Условия автокредитования Сбербанка России в 2013 г.

Программа кредитования	Краткое описание	Первоначальный взнос	Ставка в рублях, %	Срок кредита
Автокредит	Кредит на покупку новых или поддержанных автомобилей, в том числе без подтверждения дохода и занятости	От 15%	13,5-16,0%	До 5 лет
Государственная программа субсидирования	Программа льготного автокредитования. Скидка по процентной ставке составляет 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ	От 15%	От 8%	До 3 лет
Партнерские программы автокредитования	Совместные кредитные программы с ведущими производителями	От 15%	Часть процентных расходов компенсируется за счет предоставления скидки на стоимость автомобиля	До 5 лет

Основным фактором, оказывающим влияние на процентную ставку, является срок кредитования, который варьирует от 3 месяцев до 5 лет. При этом первый взнос должен составлять не менее 15% от стоимости кредита. А сумма кредита может быть от 45 тыс. руб. до 5 млн. руб.

Анализируя условия автокредитования ОАО АКБ «Металлинвестбанк», можно сказать, что данный банк успешно работает на рынке с 1993 года и на сегодняшний день является универсальным кредитным учреждением с сильными рыночными позициями на межбанковском и валютном рынках.

Главными критериями, определяющими уровень процентной ставки, являются величина первоначального взноса и валюта (см. табл. 2).

Таблица 2

Условия автокредитования ОАО АКБ «Металлинвестбанк» 2013 г.

Первоначальный взнос, %	При подтверждении дохода официальной налоговой отчетностью (справкой по форме 2-НДФЛ, 3-НДФЛ и/или др.)		При подтверждении доходов другими способами (справкой, предоставляемой работодателем, и/или др.)	
	Рубли	Доллары	Рубли	Доллары
20-30	14%	11%	15%	12%
Более 30	13,5%	10,5%	14,5%	11,5%

Хотелось бы отметить, что срок кредитования у данного банка колеблется от 1 до 5 лет, а сумма кредита от 150 тыс. руб. до 3 млн. руб. / от 5 тыс. долларов США до 100 тыс. долларов США.

Преимуществом Банка Хоум Кредит по сравнению с перечисленными выше банками является минимальная сумма первоначального взноса, а именно 10% от стоимости автомобиля. Банк Хоум Кредит занимает лидерские позиции на рынке финансовой розницы России. Входит в ТОП-5 по кредитам, срочным вкладам населения и размеру филиальной сети. Автокредит этого банка предоставляется на сумму от 50 тыс. руб. до 500 тыс. руб. по ставке 18,9% годовых. Ставка 18,9% годовых устанавливается по кредиту в случае оформления транспортного средства в залог в течение 9 месяцев с момента оформления кредита, в ином случае годовая процентная ставка по кредиту – 29,9% годовых.

В процессе анализа ставок по автокредитованию было выявлено, что Сбербанк России устанавливает самую минимальную процентную ставку в размере 13,5%. В свою очередь, процентная ставка Металлинвестбанка ненамного выше чем в Сбербанке России выше на 0,5% и составляет 14%. Однако, при подтверждении доходов способами, отличными от официальной налоговой отчетности (справка по форме НДФЛ-2, НДФЛ-3), ставка устанавливается на более высоком уровне – в 15%, что оправдывается рисками банка. Металлинвестбанк при увеличении первоначального взноса снижает ставку на 0,5%.

Что касается Банка Хоум Кредит, то он устанавливает максимальную процентную ставку в размере 18,9%. Такой высокий по сравнению с другими банками уровень процентной ставки может быть компенсирован за счёт меньшего первоначального взноса. Следует обратить внимание на тот факт, что в Банк Хоум Кредит установлена наименьшая верхняя граница суммы автокредита – 500 тыс. руб., в то время, как в Сбербанке России и Металлинвестбанке эта граница намного выше и составляет 5 млн. руб.

Банк Хоум Кредит также проигрывает этим двум банкам в таком показателе, как возраст лиц, которые могут воспользоваться услугой

«автокредит». Размах этого показателя от 21 до 64 лет, что на 11 лет меньше, чем в Сбербанке России, следовательно количество пользователей этой услуги значительно уменьшается. Несмотря на свои лидерские позиции на финансовом рынке, Банк Хоум Кредит предлагает клиентам не самые оптимальные условия автокредитования. Т.о. Сбербанк России и Металлинвестбанк предлагает наилучшие условия автокредитования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Металлинвестбанк [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.metallinvestbank.ru/>
2. Официальный сайт Сбербанк России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sbrf.ru/>
3. Официальный сайт Банк Хоум Кредит [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.homecredit.ru/>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СТАТИСТИКИ

*Дынников Е.А., Андрусенко Д.Б.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Статистика имеет многовековую историю. Первоначально она зарождалась как результат обобщения статистической практики, вызванной потребностями развития общества, например: подсчет населения, скота, учёт земельных угодий, имущества и т.д..

Развитие общественного производства, внутренней и внешней торговли увеличило потребность в статистической информации. Это расширило сферу деятельности статистики, привело к совершенствованию её приёмов и методов, явилось стимулом для дальнейшего формирования статистики. В настоящее время возрастает роль проведения фундаментальных научных исследований по развитию данной науки. Объясняется это прежде всего потребностью в формировании гибкой, быстро реагирующей на изменения в обществе системы информационно-статистического обеспечения и тем, что накопилось множество нерешённых проблем в данной области.

В последние годы была проведена определённая работа по реформированию статистики России, но всё же проблемы развития статистической науки стоят довольно остро. Статистическая служба страны не в силах отвечать на множественные злободневные вопросы и играть активную роль в радикальном обновлении общества.

В связи с этим хотелось бы выделить такие проблемы статистики как гласность и масштаб распространения данных. Действительно, накоплены огромные информационные ресурсы, которые создают гигантские потенциальные возможности для анализа статистической информации, но в них можно «утонуть». Используя современные информационные технологий мы тем самым обеспечиваем переход на качественно новый уровень обслуживания пользователей, включающий оперативный доступ к статистической информации, аналитический анализ статистических данных, картографическое и графическое представление информации.

Сейчас особую значимость приобретает вопрос обеспечения достоверности статистических данных и восстановление на этой основе доверия к статистике. Десятилетиями ранее (да и сейчас) руководство государства стремилось с помощью статистики показывать успехи и достижения, умалчивая и «маскируя» трудности и недостатки. В результате этого динамические ряды важнейших социально-экономических показателей в своем современном виде малопригодны для аналитической работы. Восстановление достоверных данных каких-либо показателей является довольно важной проблемой.

Также следует обратить внимание на такую проблему как потребность в объективности, точности статистических данных, что требует совершенствование методологии их исчисления. Дело в том, что круг сравнимых показателей долгое время был ограничен, что затрудняло объективную оценку уровня социально-экономического и научно-технического развития. Следовательно предстоит гигантская работа по отработке методологии более широких международных сопоставлений.

Следует отметить, что далеко не на должном уровне ведётся разработка комплексной системы показателей социально-экономической статистики, которые характеризуют социальную, экономическую и духовную стороны жизни общества. Не существует специальной отрасли статистики по наблюдению за ходом реализации законов. Без чего невозможно анализировать результативность применяемых мер и изучать эффективность действия законов.

Следующей проблемой развития отраслевой статистики можно выделить потребность в тщательной научной проработке вопроса о формировании статистики экономических районов и территорий страны (т.к. республиками были приняты декларации о суверенитетах). Следовательно важно разработать новые принципы организации статистики, а так же углубить изучение статистики в области экономического и социального развития территорий, рационального размещения производительных сил, использования экономического потенциала регионов.

Необходимо создание системы статистического наблюдения демографических процессов (определение методов сбора данных, программы, показателей), что дает более объективную картину демографической динамики, чем традиционные показатели для календарных периодов. Наряду с этим предполагается подготовить комплекс унифицированных программ единовременных демографических обследований. Это позволит кроме всего прочего в будущем сократить затраты на сбор информации о населении.

Серьёзного обсуждения требует вопрос поднятия престижа статистики. На данный момент достаточно остро поставлен вопрос о существовании такой науки как статистики. Наблюдается явная недооценка теоретических проблем социально-экономической статистики.

Важно рассмотреть проблему подготовки и переподготовки кадров статистиков. Требуется основательно рассмотреть вопрос о повышении квалификации специалистов на всех уровнях. Решение этих задач, безусловно,

положительно повлияет на качество и сроки предоставления официальной статистической информации.

Одной из основных проблем статистических ведомств выделяют формирование общности принципов организации и методологического единства государственной статистики на всех её уровнях. На первый план выдвигается статистика макроэкономических показателей. Но это не значит, что роль отраслевых статистик снизится. В условиях рыночной экономики предполагается, что их значение должно более возрасти.

Так например, в перспективах развития отраслевой статистики предусматривается совершенствование мониторинга макроэкономических показателей экономики России. Эту задачу предполагается осуществить развивая информационную базу и анализ текущего состояния экономики, что, в свою очередь, позволит обеспечить более качественную разработку прогнозов социально-экономического развития страны на долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный периоды.

Также необходимо обеспечить независимость методов и практики формирования показателей от ведомственных интересов. Для получения некоторых показателей потребуются проведение новых статистических работ, прежде всего, выборочных наблюдений, нацеленных на выяснение мнений предпринимателей и населения по актуальным проблемам социально-экономического развития.

Действующая система показателей статистики здравоохранения, которая основана на информации, полученной от учреждений Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации, не отражает в полной мере: состояние здоровья населения; доступность и качество медицинского обслуживания. Следовательно, необходимо совершенствовать информационную базу системы здравоохранения и медицинских услуг посредством проведения выборочных наблюдений. В перспективе предстоит пересмотреть существующие формы федерального государственного статистического наблюдения с целью повышения их информативности, ликвидации дублирования и неоднозначного толкования показателей.

В свою очередь, адекватное отражение явлений и процессов, которые происходят в сфере физической культуры и спорта, влияющих на формирование здорового образа жизни населения и играющих не последнюю роль в воспитании подрастающего поколения, требует совершенствования системы статистического наблюдения за этими процессами и осуществления их мониторинга. Предстоит разработать статистические показатели по различным возрастным группам населения, занимающихся физической культурой и спортом, и определить способы сбора информации о спросе и предложениях на спортивно-оздоровительные услуги, причинах, сдерживающих приобщение к занятиям физической культурой и спортом.

Отметим, что статистика образования в последние годы развивалась в направлении охвата статистическим наблюдением новых явлений: развития негосударственного сектора, платных образовательных услуг, инновационных

образовательных учреждений и т.д.. В данной отрасли были введены показатели, которые позволяют отслеживать структурные изменения сети образовательных учреждений, процесс перехода на многоуровневую систему высшего профессионального образования, информатизацию учебного процесса, источники его финансирования (включая ненаблюдаемые финансовые потоки). В дальнейшем требуется провести работу по модернизации форм статистического наблюдения за деятельностью образовательных учреждений, что обеспечит решение проблемы сопоставимости статистической информации по уровням образования и образовательным программам и позволит получать информацию для оценки финансово-экономической деятельности организаций этой отрасли.

Одной из важнейших закономерностей развития экономики во всём мире является взаимосвязь между экономическим ростом и повышением роли сферы услуг. Для получения наиболее полной характеристики сферы услуг предусматривается реформировать статистику рыночных услуг, основными направлениями реформации являются: совершенствование методов получения статистической информации об объёме платных услуг, предоставляемых населению индивидуальными предпринимателями без образования юридического лица и выполняющими большие объёмы скрытой и неформальной деятельности на потребительском рынке услуг. Переход российской информационной системы на принципы принятого в международной практике национального счетоводства повысил значимость статистического наблюдения за сферой услуг. Развитие данной отрасли статистики в прошедшее десятилетие шло, прежде всего, в направлении приведения её показателей в соответствие требованиям СНС. В ходе методологических работ были уточнены предмет изучения статистики платных услуг, момент учёта данных, порядок включения доплат, устранены возможности повторного счёта в собирательных отраслях сферы услуг, проведено более чёткое разграничение между рыночными и нерыночными услугами. Другим направлением совершенствования статистики услуг явилось изменение методов получения статистической информации об объёме платных услуг, предоставляемых населению индивидуальными предпринимателями без образования юридического лица с учётом оценки скрытой и неформальной деятельности на потребительском рынке услуг.

В последнее время проблема распределения по регионам объёмов выполненных работ (услуг) межрегиональными компаниями транспорта и связи приобрела особую остроту ввиду использования данных об этих объёмах при расчётах валового регионального продукта, являющегося основой для построения межбюджетных отношений. Эти сведения необходимы так же для оценки социально-экономического положения регионов. Поэтому планируется разработать методологию статистического наблюдения за деятельностью межрегиональных компаний и проведение пилотных обследований на железнодорожном, воздушном, трубопроводном транспорте и в области связи.

Также назрела необходимость получения объективных характеристик процессов, происходящих в строительстве, которая обуславливает важность создания системы статистического наблюдения за строительной деятельностью. Основными направлениями совершенствования показателей

статистики строительства являются: получение агрегированных статистических данных об объёме строительных работ на основе учёта строительной продукции по укрупнённым видам, создание методологии расчёта индекса физического объёма продукции строительства на основе показателей в натуральном выражении и расчёта индексов цен в строительстве методом составляющих компонентов в соответствии с международными стандартами.

Одним из достижений прошедших лет является создание новой статистики цен, данная отрасль статистики является востребованной на сегодняшний день. Значительный охват наблюдения, как в географическом плане, так и в объёме собираемой информации, позволяет отслеживать движение цен на товары по всей товаропроводящей цепи.

Следует отметить, что реорганизация системы статистического наблюдения за состоянием сельского хозяйства происходила с развитием новых экономических отношений на селе. Основным направлением совершенствования являлось расширение применения выборочного метода. В целом система показателей сельскохозяйственной статистики весьма развита. Она содержит большой круг показателей (о демографической ситуации и занятости в сельском хозяйстве; характеристике земельных ресурсов, состоянии растениеводства и животноводства, ценах на произведенную сельскохозяйственную продукцию и их индексах, инвестициях в сельское хозяйство, экспорте и импорте сельскохозяйственной продукции, машин, оборудования и продовольствия, финансовом состоянии сельскохозяйственных производителей, воздействии сельскохозяйственного производства на окружающую среду, состоянии социальной сферы и уровне жизни). В то же время остаются нерешённые проблемы, требующие привлечения потенциала научных организаций. В частности, методологическое и информационное обеспечение расчёта уровня производительности труда в сельском хозяйстве по субъектам Российской Федерации, определения условий жизни домохозяйств в сельской местности, качества и доступности услуг в сфере образования, медицинского и социального обслуживания на селе. Большой проблемой остается контроль качества сельскохозяйственной статистики.

Одним из важных и динамично развивающихся в последние годы направлений экономической статистики в России является статистика науки, инноваций и технологии, в том числе нанотехнологий и статистика информационного общества. Действующая методология этих статистических наблюдений в основном отвечает требованиям международной практики, инструментарий обследований базируется на соответствующих международных руководствах, но требуется постоянная работа по её совершенствованию.

В целях развития системы общероссийских классификаторов технико-экономической и социальной информации, которая служит важным инструментом для систематизации, агрегирования и формализованного представления статистической информации по наиболее значимым процессам, происходящим в экономике и социальной сфере, важно решить следующие задачи:

- разработка новых и совершенствование действующих общероссийских классификаторов;

- совершенствование механизмов применения общероссийских классификаторов в российской экономике;
- гармонизация общероссийских классификаторов с международными экономическими классификациями.

Качественные перемены в развитии статистической системы будут достигнуты путем её дальнейшей технологической модернизации, внедрения новых методов планирования и управления, переподготовки и повышения эффективности кадрового потенциала органов государственной статистики. Для совершенствования статистики принципиальным является повышение прозрачности и открытости методологии исчисления статистических показателей. Модернизация технологии сбора, формирования, хранения и распространения статистических данных с использованием современных информационно-телекоммуникационных технологий приведёт статистику на должный достойный уровень.

ЛИТЕРАТУРА

1. Прошко Б. Г., Елисеева И.И. История статистики [Текст]: учебное пособие / Прошко Б.Г. – СПб, 2002.– 239с
2. Назаров Н.А. Социальная статистика [Текст]: учебник / Н.А. Назаров – М.: Юристъ, 2008. – 254с.
3. Зинченко А.П. Сельскохозяйственная статистика с основами социально-экономической статистики [Текст]: учебник /А.П. Зинченко – М.: МСХА, 2005.– 326с.
4. Айвазян С.А, Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики [Текст]: учебник /С.А. Айвазян– М.: ЮНИТИ , 2008.– 413с.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ

Е.А. Дынников
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Наиболее масштабной задачей социально ориентированной экономики государства в формирующемся рыночном хозяйстве России является деятельность по социальной защите всех слоев общества и по выработке стратегии эффективной социальной политики. Формой ее реализации выступает фактический образ действий государства, воплощенный в социальную политику, которая охватывает все сферы экономических отношений в стране.

Социальное страхование одно из важнейших направлений государственной социальной политики. Общеизвестно, что это один из реальных механизмов регулирования социально-трудовых и общественно-экономических отношений. Широкая сфера деятельности, которая охватывает и тех, кто организует производство работодателей, и тех, кто работает на предприятиях, а также тех, кто профессионально работает в этой сфере. [4]

Субъектами обязательного социального страхования являются страхователи – работодатели, страховщики, застрахованные лица.

Страхователи – организации любой организационно-правовой формы, а

также граждане, которые должны в соответствии с федеральными законами конкретных видах обязательного социального страхования уплачивать страховые взносы, являющиеся обязательными платежами. Страхователями выступают также органы исполнительной власти и органы местного самоуправления, обязанные уплачивать страховые взносы. [1]

Страховщики – некоммерческие организации, создаваемые для обеспечения прав застрахованных лиц по обязательному социальному страхованию при наступлении страховых случаев.

Застрахованные лица – граждане Российской Федерации, а также иностранные граждане и лица без гражданства, работающие по трудовым договорам и лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой, или другие категории граждан, у которых возникают отношения по обязательному социальному страхованию. [3]

В структуре страховых организаций по организационно-правовой форме основную часть составляли общества с ограниченной ответственностью (58,8%), закрытые акционерные общества (21,0%), открытые акционерные общества (19,8%). На долю унитарных предприятий приходилось 0,4%.

Таблица

Характеристика страховых организаций

	2012	В % к 2011
Число страховых организаций ¹⁾ , единиц	514	85,7
в т.ч. осуществлявших		
прямое страхование	168	88,0
прямое страхование и перестрахование	329	85,0
перестрахование	17	77,3
Число филиалов ¹⁾ , единиц	4332	94,9
Уставный капитал ¹⁾ , млрд. руб.	177,9	114,6
Число заключенных договоров, млн. единиц	133,2	104,0
в т.ч. добровольное страхование	92,6	102,8
Страховая сумма по заключенным договорам, млрд. руб.	370384,2	111,3
в т.ч. по договорам добровольного страхования	351158,3	112,8
Численность страховых агентов, тыс. чел.	198,8	96,2
в т.ч. среднесписочная численность страховых агентов (без совместителей и работников несписочного состава)	35,1	119,6
¹⁾ -На конец года		

В 2012 г. страховыми организациями было заключено 133,2 млн. договоров, что на 4,0% больше, чем в 2011 году. Количество договоров по добровольному страхованию увеличилось на 2,8%, по обязательному страхованию – на 7,1%.

Эффективность работы страховых организаций характеризуется уровнем продаж страхового продукта. Сумма страховых премий (взносов) в 2012 г. выросла по сравнению с 2011г. на 22,5% и составила 1269,8 млрд.

По обязательным видам страхования объем собранных в 2012г. страховых взносов продолжил тенденцию прошедших лет и превысил уровень

2011г. на 23,7%. При этом наибольший рост наблюдался по обязательному медицинскому страхованию (на 25,9%) и страхованию ответственности (на 13,3%). Причем на долю обязательного медицинского страхования приходилось 84,4% всех поступивших взносов (премий) по обязательным видам страхования. В 2012г. сохранилось преобладание обязательных видов страхования, на долю которых приходилось 57,1% собранных страховых премий (в 2011г. – 56,5%). Доля добровольных видов страхования составила 42,9% страховых премий (в 2011г. – 43,5%).

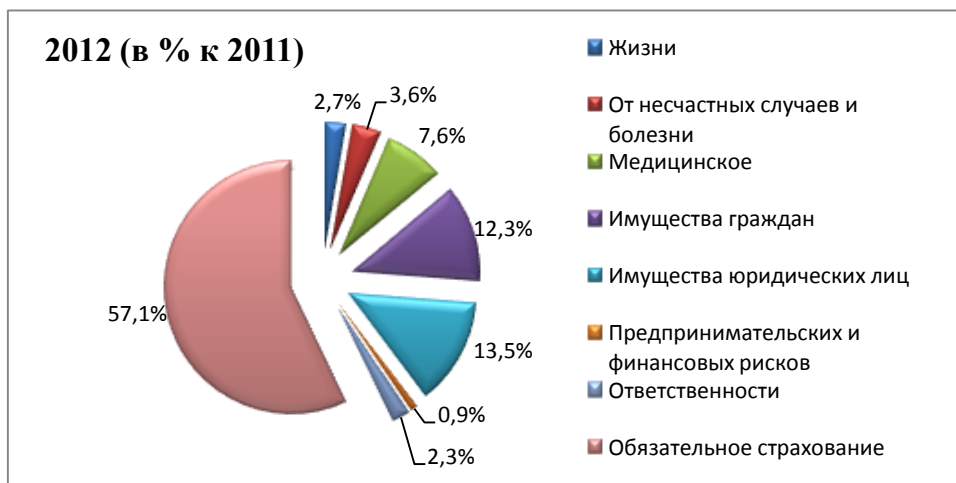


Рис. 1 Структура страховых премий (взносов) по видам страхования

В добровольных видах страхования преимущественное положение по-прежнему занимает имущественное страхование, на долю которого приходится 67,5% объема собранных страховых взносов по этим видам страхования.

В 2012г. в структуре добровольного страхования произошли изменения. В общей сумме взносов, собранных по добровольным видам страхования, доля страхования жизни увеличилась с 4,7% в 2011 г. до 6,3% в 2012 г., от несчастных случаев и болезней – с 7,5% до 8,4%, страхования предпринимательских и финансовых рисков – с 1,6% до 2,0%.

В структуре обязательного страхования основное место занимает обязательное медицинское страхование, являющееся отраслью социального страхования. В 2012г. удельный вес этого вида страхования в общем объеме страховых взносов по обязательному страхованию увеличился по сравнению с 2011г. на 1,5 процентного пункта и составил 84,4%. Седьмая часть собранных взносов (14,6%) приходится на страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Одним из главных критериев устойчивости и потенциальных возможностей роста страховых компаний является показатель капиталоотдачи (объем страховых премий (взносов) на 1 рубль уставного капитала). В 2012 г. капиталоотдача страховых организаций составила 7,1 рубля против 6,7 рубля в 2011 году.

Наиболее эффективными, как и в 2012 году, были вложения страховых организаций муниципальной формы собственности, которые на рубль уставного капитала собрали в среднем 32,9 рубля страховых премий (в 2011 г. – 32,1 рубля). Наибольшая часть выплат в 2012 г. была произведена по

обязательному медицинскому страхованию – 66,0% от общей суммы выплат (в 2011 г. – 61,5%) и добровольному страхованию имущества граждан – 10,4% (в 2011 г. – 12,6%).

По добровольным видам страхования наибольший рост выплат в 2012 г. по сравнению с 2011г. был по страхованию от несчастных случаев и болезней – на 36,9%, страхованию ответственности – на 34,7%, страхованию пенсий и ренты – на 19,9%, страхованию средств транспорта – на 18,0%, медицинскому страхованию – на 12,1%. В то же время снизились выплаты по страхованию предпринимательских и финансовых рисков – на 49,2%, имущества граждан – на 3,4%.

По обязательным видам страхования рост выплат наблюдался по страхованию пассажиров (туристов, экскурсантов) – в 8 раз, медицинскому страхованию – на 25,0%, ответственности – на 2,2% (из него гражданской ответственности владельцев транспортных средств – на 2,1%). По страхованию от несчастных случаев и болезней выплаты снизились на 5,4% (Рис.2).

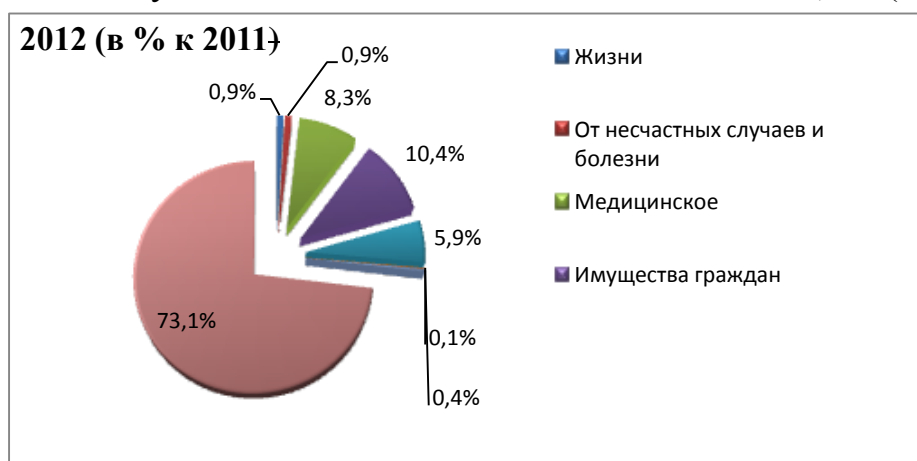


Рис. 2 Структура страховых выплат по видам страхования

На российском страховом рынке отмечается превышение величины собранной премии (взносов) над объемом выплат. В 2012г. коэффициент выплат (отношение произведенных выплат к страховым премиям) уменьшился и составил 71,1% (в 2011г. – 74,7%), что значительно ниже общемирового уровня, достигающего 90,0% и выше.

Выше, чем в среднем по России (71,1%), коэффициент выплат сложился по организациям, относящимся к муниципальной собственности – 105,3% (в 2011 г. – 101,5%), государственной собственности – 90,4% (89,4%), смешанной российской собственности – 74,4% (85,1%), частной собственности – 72,8% (74,1%). По компаниям, относящимся к совместной российской и иностранной форме собственности, он был ниже среднероссийского уровня и составил 48,0% (в 2011 г. – 59,6%), собственности потребительской кооперации – 20,0% (17,9%).

Важную роль в полноценной страховой защите клиентов от крупных страховых рисков играет перестрахование. Перестраховочный рынок создается для обеспечения финансовой устойчивости страховых организаций, минимизации рисков и защиты «портфелей» договоров страхования от влияния крупных страховых событий.

В 2012 г. операции перестрахования осуществляли 346 страховых организаций (в 2011 г. – 409), из них 329 организаций осуществляли перестраховочные операции наряду с прямым страхованием, 17 страховых организаций занимались только перестрахованием.

Перестраховочная премия (взносы) по договорам, переданным в перестрахование без дальнейшей передачи ранее принятых в перестрахование рисков (без учета ретроцессии), в 2012 г. составила 65,4 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с 2011 г. на 13,6%. Доля взносов, переданных в перестрахование (без учета ретроцессии), в общем объеме страховых премий (взносов) снизилась до 5,1% в 2012г. против 5,6% в 2011 году.

В 2012 г. страховым компаниям – нерезидентам, осуществлявшим перестрахование, было перечислено российскими страховщиками 64,5 млрд. рублей страховых премий, что составляет 65,9% от общего объема страховых премий (взносов) по всем договорам, переданным в перестрахование (с учетом ретроцессии), против 48,8% в 2011г. и получено от иностранных страховщиков в 2012 г. 10,3 млрд. рублей страховых премий (29,5% от суммы премий (взносов) по договорам, принятым в перестрахование, против 26,7% в 2011 г.).

Страховые выплаты по рискам, принятым в перестрахование, составили 14,2 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с 2011 г. на 12,6%.

Основой финансовой устойчивости страховщиков является наличие у них страховых резервов, как источника покрытия возможных убытков. Резервы предназначены для осуществления возможных выплат и являются инвестиционными ресурсами. К концу 2012 г. страховые резервы российских страховщиков увеличились по сравнению с началом года на 18,2% и составили 582,5 млрд. рублей (на конец 2011 года – 506,3 млрд. рублей, годовой прирост был лишь 8%).

В 2012г. сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) страховых организаций составил 42,2 млрд. рублей (в 2011 г. – 38,1 млрд. рублей). Чистая прибыль составила 36,0 млрд. рублей против 33,4 млрд. рублей в 2011 году.

В 2012г. по результатам деятельности 440 страховых организаций (85,6% от общего числа) получили прибыль в объеме 45,2 млрд. рублей, которая оказалась выше уровня 2011г. на 7,4%. Деятельность 74 страховых организаций (14,4%) оказалась убыточной (в 2011 г. – 14,2%), сумма убытка в 2012 г. составила 3,0 млрд. рублей.

На конец 2012г. кредиторская задолженность страховых организаций составила 96,9 млрд. рублей (2011 г. – 101,5 млрд. рублей), из нее просроченная – 352,4 млн. рублей (2011 г. – 254,8 млн. рублей), или 0,4% от общего объема кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность страховых организаций на конец 2012 г. составила 178,3 млрд. рублей (на конец 2011 г. – 201,9 млрд. рублей), из нее просроченная – 5,4 млрд. рублей (3,8 млрд. рублей) или 3,0% от общего объема дебиторской задолженности. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской составило 81,3 млрд. рублей.

Расширение деятельности государства привело к созданию значительного количества специальных фондов, многие из которых сохранили свою самостоятельность даже после создания государственного бюджета, основанного на объединении различных фондов. Среди них ведущую роль заняли государственные внебюджетные фонды.

Государственным внебюджетным фондом называют форму образования и расходования денежных средств, образуемых вне федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации. Фонд социального страхования имеет большое социально-экономическое значение.

Совершенствование системы социального страхования является насущной необходимостью.

Обязательное социальное страхование представляет собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию или минимизацию последствий изменения материального и (или) социального положения работающих граждан, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, иных категорий граждан вследствие признания их безработными, трудового увечья или профессионального заболевания, инвалидности, болезни, травмы, беременности и родов, потери кормильца, а также наступления старости, необходимости получения медицинской помощи, санаторно-курортного лечения и наступления иных установленных законодательством Российской Федерации социальных страховых рисков, подлежащих обязательному социальному страхованию.

Государственное регулирование страховой деятельности представляет собой создание государством рамочных условий для функционирования страхового рынка, в пределах которых его субъекты свободны в принятии решений, поэтому ответственность за регулирование страхования должна быть разделена между федеральными и региональными органами власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» от 29.12.2006 № 255-ФЗ (в ред. от 09.02.2009 № 13-ФЗ) – М.: Проспект. -2009. – С.235
2. Федеральный закон от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».– М.: Проспект. – 2009. – С.235
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – М.: Проспект, 2009. – 216 с.
4. Захаров, Н. Парадоксы некоторых российских реформ / Н. Захаров // Вестник аналитики. – 2009. – № 1 (19). – С. 129 – 136.
5. Кудрин, А.Л. Федеральный бюджет – важнейший инструмент реализации государственной политики / А.Л. Кудрин // Финансы. – 2009. – № 1. – С. 3 – 7.
6. Сводная аналитическая записка по результатам экспертно-аналитического мероприятия «Обеспечение реализации Федерального закона от 6 октября 2003 года N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» в 2007 году». Утв. Коллегией Счетной палаты Российской Федерации от 18 апреля 2008 г. М.: – 2008.– Протокол N 16К(593), п. 3. – С. 9.

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОТТОКА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

*Титова И.Н., Пьяных Т.А.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Долгие годы проблема оттока капитала остается одной из важнейших для страны. Активы, заработанные предпринимателями в России, вместо того чтобы быть инвестированными в национальную экономику, в больших объемах вывозятся за рубеж, стимулируя экономическое развитие других стран. Это происходит несмотря на то, что на высшем государственном уровне официально сделана ставка на «привлечение иностранных инвесторов». По данным Центробанка РФ, в 2012 году чистый вывоз частного капитала из России составил 56,8 млрд долл. Только в 2006 и 2007 гг. наблюдался положительный баланс движения капитала, т. е. превышение притока капитала над его оттоком [4].

1 июля 2006 г., в расчете на приток иностранных инвестиций, в России были сняты последние ограничения на движение капитала, произошла полная либерализация валютного регулирования [1, с.51].

«Положительный» эффект возник фактически только для капиталов, ранее вывезенных из России в оффшорные зоны, и оказался краткосрочным. Уже в 2008 г., во время финансового кризиса, за рубеж было вывезено более 130 млрд. долл. Всего за последние 4,5 года отток капитала составил около 350 млрд. долл [4]. Это сопоставимо с размером годового федерального бюджета. Обращает на себя внимание факт увеличения оттока капитала в моменты ключевых политических событий [6, с.119]. Если отток 2008 г. объясним мировым финансовым кризисом, то 2011 и 2012 гг. резко сбивают положительную динамику. Это хорошо видно по тому, каким сильным был отток капитала в IV квартале 2011 г. и в I квартале 2012 г. – во время парламентских и президентских выборов (рис.1) [4].

По итогам 2011 г. отток капитала из России составил 80,5 млрд долл. Из этой суммы на возврат международных кредитов пришлось 43 млрд долл., остальное – типичное бегство денег из страны [3].

Соответственно, анализ причин движения капитала не может ограничиваться только экономическими условиями, он с необходимостью должен затрагивать вопросы политического выбора и развития страны, внешнеполитические средовые условия. Анализ данных платежного баланса показывает, что основным генератором оттока капитала является небанковский сектор (рис. 2) [4].

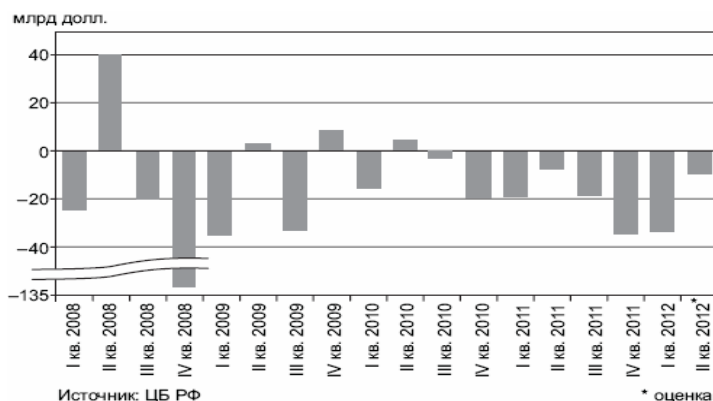


Рис.1. Чистый ввоз/вывоз капитала из России в 2008–2012 гг. (по кварталам)

Причины оттока капитала следует искать в сфере политического и экономического выбора модели развития России. С оттоком капитала связано пространство технических мер, нормативно-правовых регуляций, которые как бы «отрабатывают» политический выбор, задавая конкретные условия хозяйствования для экономических субъектов.

В платежном балансе России основные статьи притока/оттока капитала следующие:

- прямые инвестиции;
- портфельные инвестиции;
- кредиты, ссуды, займы;
- прочие инвестиции (включая наличную валюту, сомнительные операции, прочие активы) [1, с.83].



Рис.2. Сопоставление объемов ввоза/вывоза капитала в банковском и небанковском секторе

Если инвестор владеет десятью и более процентами голосующих акций предприятия, считается, что вложенные средства носят характер прямых инвестиций. Когда говорят о создании системы мер по привлечению капитала и улучшению инвестиционного климата, то имеют в виду привлечение прежде всего прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

В России после кризиса 2008 г. чистый приток прямых иностранных инвестиций начал устойчиво снижаться (рис.3) [2]. Чистый приток прямых иностранных инвестиций представляет собой разницу между ПИИ, поступившими в Россию из-за границы, и ПИИ, направленными из России за рубеж. Несмотря на острую нехватку инвестиционного капитала в национальной экономике, отток прямых иностранных инвестиций из России за границу в 2009–2011 гг. увеличивается.

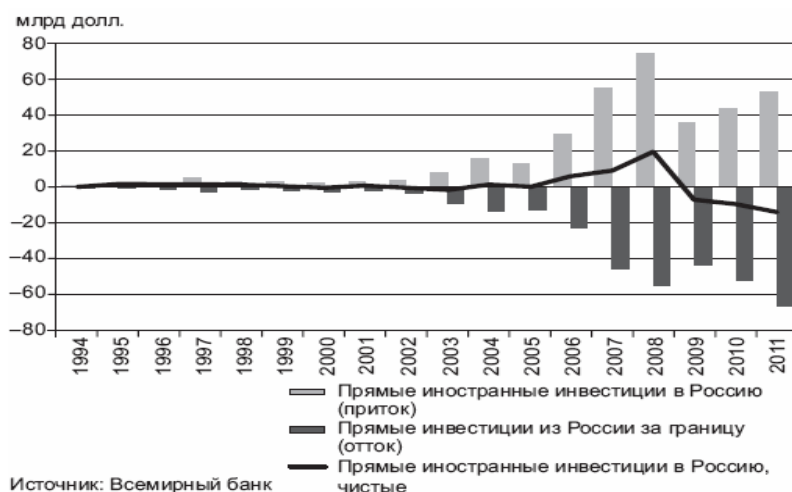


Рис.3. Приток прямых иностранных инвестиций в Россию и их отток из России

Следствием отсутствия национального механизма финансирования развития является то, что предприятия стараются вывести капитал из-под российской юрисдикции в оффшоры.

Часть этих денег затем реинвестируется в российские предприятия уже под видом иностранного капитала. Это следует из сопоставления стран, из которых капитал поступает в Россию, и стран, в которые вывозится российский капитал (рис.4–5) [3].

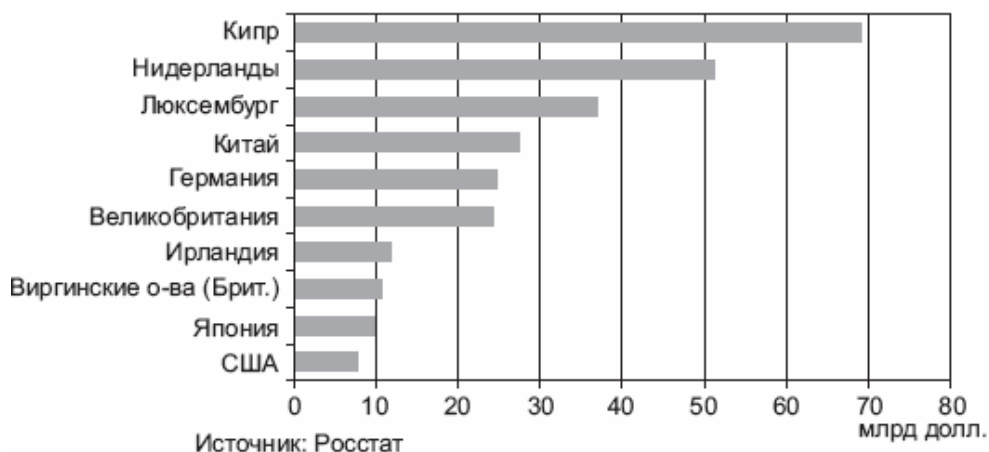


Рис.4. Объем накопленных в России иностранных инвестиций по странам – источникам капитала (на март 2012 г.)

Из десяти стран, указанных на рис.4, в Россию поступило 84,6% всех иностранных инвестиций (на конец марта 2012 г.).

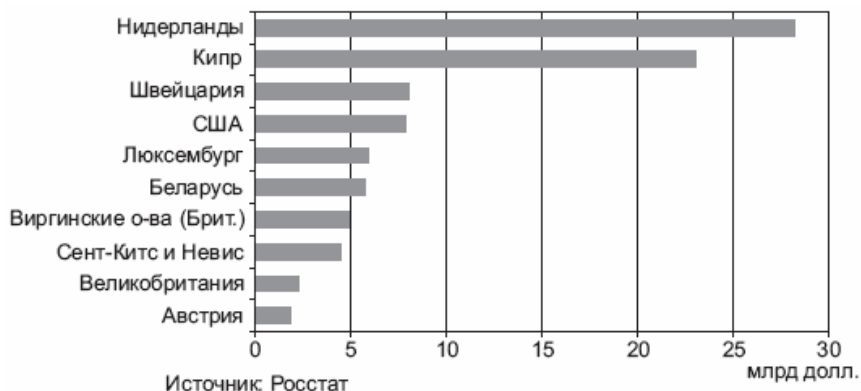


Рис.5. Объем российских инвестиций в странах мира (на конец марта 2012 г.)

На десять стран, указанных на рис.5, приходится 86,7% инвестиций, поступающих из России за рубеж (на конец марта 2012 г.).

Все эти геополитические и макроэкономические явления показывают, что в России суверенность инвестиционного процесса и финансового оборота минимизирована государственными решениями [6, с.37].

Большинство развивающихся стран в настоящее время практикуют меры контроля оттока капитала. Некоторые из них делают это в период кризисов, некоторые – в постоянном режиме, с целью защитить национальные финансовые системы от негативного влияния колебаний мировой финансовой системы. Инструментарий контроля за движением капитала можно условно разделить на меры по контролю оттока капитала и меры по стимулированию притока капитала определенного качества. Как показывает опыт ряда стран, отток капитала нередко бывает вызван именно качеством приходящего в страну. Поэтому меры по контролю оттока капитала из страны всегда неотделимы от политики управления притоком капитала и контроля его качества. Часто ограничение притока иностранного капитала позволяет сократить отток капитала из страны в абсолютных величинах [2]. Анализ российского законодательства показывает, что тенденция к оттоку капитала, имеющая место в России в настоящее время, связана в большей степени не с отсутствием необходимого законодательства в данной сфере отношений, а со складывающейся правоприменительной практикой и с политико-психологической атмосферой, создающей возможности для использования механизмов вывода капитала [5, с.91].

Рекомендации по устранению причин вывода капитала:

1. Восстановление суверенной денежно-кредитной и финансовой политики, позволяющей восстановить необходимый уровень монетизации российской экономики.

2. Целенаправленная политика российского руководства по выводу капиталов российской элиты (предпринимательской и политической) из-под иностранной юрисдикции с целью сокращения возможностей для дальнейшего оттока капитала.

3. Ужесточение требований к контролю доходов и расходов государственных служащих, государственных должностных лиц и их родственников.

4. Проведение целенаправленной политики противодействия коррупции в отношении сращивания бизнеса и власти.

5. Гарантии стабильности ведения бизнеса для предпринимателей, осуществляющих деятельность в «зеленом коридоре» движения капитала, со стороны руководства страны

6. Установление особых режимов налогообложения в зависимости от территориально-климатических факторов ведения бизнеса.

7. Заключение двусторонних соглашений (со странами Евросоюза, США и иными государствами) об обязательном предоставлении информации о собственности российских граждан, отнесенных к категориям, которым запрещено иметь имущество и источники дохода за рубежом [1, с. 104].

Однако ключевые решения в рамках политики управления движением капитала должны касаться пересмотра степени открытости российской

экономики и финансов, монетаристского принципа финансовой системы, государственной инвестиционной политики, жесткости ограничений для движения капитала. В целом уровень оттока капитала из России напрямую зависит от выбора экономической модели страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Королёв, И.С. Сопоставление антикризисных мер зарубежных стран и РФ [Текст]: учебное пособие для вузов / И.С. Королёв. – М.: ИМЭМО, 2008. – 129 с.
2. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
5. Симонов, В.В. Особенности российской антикризисной политики на фоне вытеснения во второй эшелон мировой экономики [Текст] / Симонов В.В. // Аналитический вестник СФ ФС РФ. – 2009. -№.17 – 134 с.
6. Якунин, В.И. Политическое измерение мировых финансовых кризисов [Текст]: учебное пособие для вузов / В.И. Якунин. – М.: Научный эксперт, 2012. – 213 с.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Цыгулёва С.Н., Маширова С.П., Калинина В.В.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Жизнеспособность российской экономики во многом зависит от состояния и развития топливно-энергетических отраслей промышленности. Они являются важнейшими источниками налоговых поступлений государства, влияют на развитие сопряженных отраслей обрабатывающей промышленности и сферы услуг. Велика социальная значимость топливно-энергетических отраслей, так как бесперебойное снабжение светом и теплом необходимо для жизнеобеспечения населения страны, для сохранения социальной стабильности в обществе [2].

В 90-е гг. роль топливно-энергетических отраслей промышленности Российской Федерации еще более увеличилась. Глубина падения объемов производства в этих отраслях была существенно ниже, чем в других отраслях промышленности, так как продукция этих отраслей оказалась конкурентоспособной на мировом рынке [1].

На конец 2011 года в Российской Федерации числится 4 866 620 организаций, в том числе по производству, распределению энергии, воды и газа – 31 191 организаций, что составляет 0,64 % от общего количества. В Центральном федеральном округе зарегистрировано 1 933 634 организаций, в том числе по производству, распределению энергии, воды и газа – 8 802 организации, что составляет 0,45 % от общего количества. В том числе из этого количества на Белгородскую область приходится 33 462 организаций, на долю предприятий по производству, распределению энергии, воды и газа – 135 или 0,4 % от общего количества.

Статистический анализ объемов выполненных работ и оказанных услуг по производству и распределению электроэнергии, газа и воды по фактически действовавшим ценам в разрезе федеральных округов приведен в табл. 1.

Таблица 1

Анализ объемов выполненных работ, оказанных услуг по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, млн. руб.

	Год			Удельный вес %		
	2005	2010	2011	2005	2010	2011
Российская Федерация	1690656	3665280	4219137	100	100	100
Центральный федеральный округ	492032	1156520	1392745	29,1	31,5	33,0
в том числе Белгородская область	14706	22525	25058	0,9	0,6	0,6
Северо-западный федеральный округ	191670	397412	458889	10,2	10,8	10,9
Южный федеральный округ	108868	216433	260536	6,4	5,9	6,2
Северокавказский федеральный округ	50922	88778	103048	3,0	0,2	2,4
Приволжский федеральный округ	378245	703033	788337	22,3	19,2	18,7
Уральский федеральный округ	212640	463867	519743	11,2	14,4	12,3
Сибирский федеральный округ	240201	440529	481990	11,6	12,4	11,4
Дальневосточный федеральный округ	104935	198707	213850	6,2	5,4	5,1

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что выполненные работы и оказанные услуги по производству и распределению электроэнергии, газа и воды в Российской Федерации составляют в 2011 году 4 219 137 млн. руб., что превышает уровень предыдущего 2010 года на 553 857 млн. руб., более того уровень 2005 года превышен на 2 528 481 млн. руб. Из федеральных округов в 2011 году, как и в предыдущие, наибольший удельный вес по выполненным работам и оказанным услугам по производству и распределению электроэнергии, газа и воды занимает Центральный федеральный округ – 33,0 %, в том числе Белгородская область – 0,6 %. Затем следует Приволжский федеральный округ – 18,7 % и Уральский федеральный округ – 12,3 %.

Наименьший удельный вес зафиксирован по Северокавказскому федеральному округу – 2,4 % [3].

Анализ оборота организаций и предприятий по видам экономической деятельности характеризуется показателями: на конец 2011 года в Российской Федерации оборот организаций всех видов деятельности составил 79 039,9 млрд. руб., в том числе организаций по производству, распределению энергии, воды и газа – 6 753,0 млрд. руб., что составляет 8,5 % от общего количества. В Центральном федеральном округе оборот организаций – 33 992,8 млрд. руб., в том числе по производству, распределению энергии, воды и газа – 2 576,9 млрд. руб., что составляет 7,5 % от общего объема Центрального федерального округа. В том числе из этого объема на Белгородскую область приходится 835,3 млрд. руб., на долю предприятий по производству, распределению энергии, воды и газа – 6,4 или 5,5 % от объема оборота организаций Белгородской области.

Индексы производства и распределения электроэнергии, газа и воды по отдельным областям Центрального федерального округа (в процентах к предыдущему году) приведены в табл. 2.

Таблица 2

Индексы производства и распределения электроэнергии, газа и воды, %

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Российская Федерация	103,4	99,4	100,6	96,1	104,1	100,1
Центральный федеральный округ	109,0	99,0	98,4	96,2	105,0	100,4
в том числе Белгородская область	165,5	113,9	113,2	96,5	112,2	111,0
Брянская область	89,3	110,2	97,0	59,1	147,1	99,5
Воронежская область	156,7	86,9	111,2	93,4	98,2	78,5
Курская область	90,6	110,8	84,7	115,1	104,9	102,6
Московская область	109,5	99,7	103,4	98,3	110,2	102,5
Орловская область	98,3	103,8	96,5	86,3	104,6	96,2
Тульская область	108,0	93,9	99,4	90,6	107,7	93,8

Индексы производства и распределения электроэнергии, газа и воды свидетельствуют о том, что в Российской Федерации на протяжении рассматриваемого периода наблюдается неоднозначная тенденция. Так, в 2007 и 2009 годах наблюдается спад производства и распределения электроэнергии, газа и воды, тогда как по остальным периодам – увеличение. В Центральном федеральном округе прослеживаются показатели уменьшения производства и распределения электроэнергии, газа и воды в 2007, 2008, 2009 гг., в первую очередь за счет снижения производства и распределения электроэнергии, газа и воды в Тульской, Воронежской, Брянской областях. Что касается Белгородской области, то наблюдается тенденция к увеличению объемов производства и распределения, за исключением 2008 года, когда объемы сократились до 96,5 % по сравнению с предыдущим годом [3].

Статистический анализ производства электроэнергии в разрезе федеральных округов приведен в табл. 3.

Таблица 3

Анализ производства электроэнергии, млрд. кВт-ч.

	Год			Темп роста	
	2009	2010	2011	2010 к 2009	2011 к 2010
Российская Федерация	992,1	1038,0	1054,9	104,6	101,6
Центральный федеральный округ	218,6	228,8	232,3	104,6	101,5
в том числе Белгородская область	0,7	0,8	0,9	114,2	112,5
Северо-западный федеральный округ	105,8	110,7	115,3	104,6	104,1
Южный федеральный округ	46,6	50,5	54,5	108,3	107,9
Северокавказский федеральный округ	24,0	25,1	24,8	104,5	98,8
Приволжский федеральный округ	184,7	190,7	193,6	103,2	101,5
Уральский федеральный округ	167,6	175,9	180,2	104,9	102,4
Сибирский федеральный округ	203,9	211,2	208,1	103,5	102,4
Дальневосточный федеральный округ	41,9	45,1	46,0	107,6	101,9

Данные таблицы позволяют установить, что за 2010 год в Российской Федерации производство электроэнергии составило 1 0378,0 млрд. кВт-ч., тогда как в 2011 году данный показатель увеличился до 1 054,9 млрд. кВт-ч., то есть 101,6 %.

В Центральном федеральном округе в 2010 году производство электроэнергии составило 228,8 млрд. кВт-ч., в том числе по Белгородской области – 0,8 млрд. кВт-ч. В Центральном федеральном округе в 2011 году производство электроэнергии увеличилось по сравнению с 2010 годом и составило 232,2 млрд. кВт-ч., в том числе по Белгородской области – 0,9 млрд. кВт-ч. [4].

По Сибирскому федеральному округу в 2011 году производство электроэнергии снизилось по сравнению с 2010 годом и составило 208,1 млрд. кВт-ч. По Приволжскому федеральному округу в 2011 году производство электроэнергии увеличилось по сравнению с 2010 годом и составило 193,6 млрд. кВт-ч., тогда как в 2010 году – 190,7 млрд. кВт-ч. По Уральскому федеральному округу в 2011 году производство электроэнергии увеличилось по сравнению с 2010 годом и составило 180,2 млрд. кВт-ч. По Северо-западному федеральному округу в 2011 году производство электроэнергии также имеет тенденцию к увеличению по сравнению с 2010 годом и составило 115,3 млрд. кВт-ч., тогда как в 2010 году – 110,7 млрд. кВт-ч.

Анализ производства электроэнергии представлен в табл. 4.

Таблица 4

Анализ производства электроэнергии

	Январь-март 2013 г.	Январь-март 2013 г. в % к январю-марту 2012 г.	Март 2013 г.	март 2013 года в % к	
				февралю 2013 г.	марту 2012 г.
Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара	-	84,8	-	109,1	98,6
– электроэнергия, млн. кВт-ч.	271,6	84,6	87,8	109,8	98,8

Индекс производства и распределения электроэнергии, газа и воды в январе-марте 2013 года по сравнению с январем-мартом 2012 года составил 84,8%, в марте 2013 года по сравнению с мартом 2012 года – 98,6%, с февралем – 109,1%.

Ежемесячная внутренняя динамика в большинстве месяцев рассматриваемого периода имела положительные тенденции. Наиболее существенный прирост на 16,2 и 18,2 процента отмечался в марте и декабре, соответственно. Самое значительное снижение на 10,4 процента наблюдалось в апреле этого года [3].

В современных условиях поступательное развитие топливно-энергетических отраслей могут обеспечить лишь высокоэффективные и конкурентоспособные компании. Управление их деятельностью со стороны должно быть достаточно гибким, чтобы позволить компаниям оперативно реагировать на общеэкономическую конъюнктуру и состояние мировых рынков (товарных и инвестиционных). При этом возрастает роль прогнозов и основанной на них упреждающей информации, способствующей принятию научно-обоснованных управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богачкова, Л.Ю. Совершенствование управления отраслями российской энергетики: теоретические предпосылки, практика, моделирование [Текст]: монография /Л.Ю. Богачкова; ВолГУ. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2007. – 421 с.
2. Гительман, Л.Д. Энергетический бизнес [Текст]: учеб. пособие / Л.Д. Гительман, Б.Е. Ратников. – М.: Дело, 2009. – 599 с.
3. <http://www.fstrf.ru> (Официальный сайт Федеральной службы по тарифам России).
4. <http://www.gks.ru> (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (ФСТ)).

СЕКЦИЯ 9. MAIN ISSUES OF MODERN DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

HUMAN CAPITAL AND UNEMPLOYMENT: DOES THE STRUCTURAL DEPENDENCE EXIST?

*Mamatova V.V.
Belgorod, Russia*

The labour market presents an image of substantial turnover; firms continue to hire some new workers even as they are reducing total employment. Workers leave jobs voluntarily and locate new jobs or wind up unemployed. Research has concentrated on these flows into and out of employment and unemployment.

Extensive research of the labour market has revealed five key characteristics:

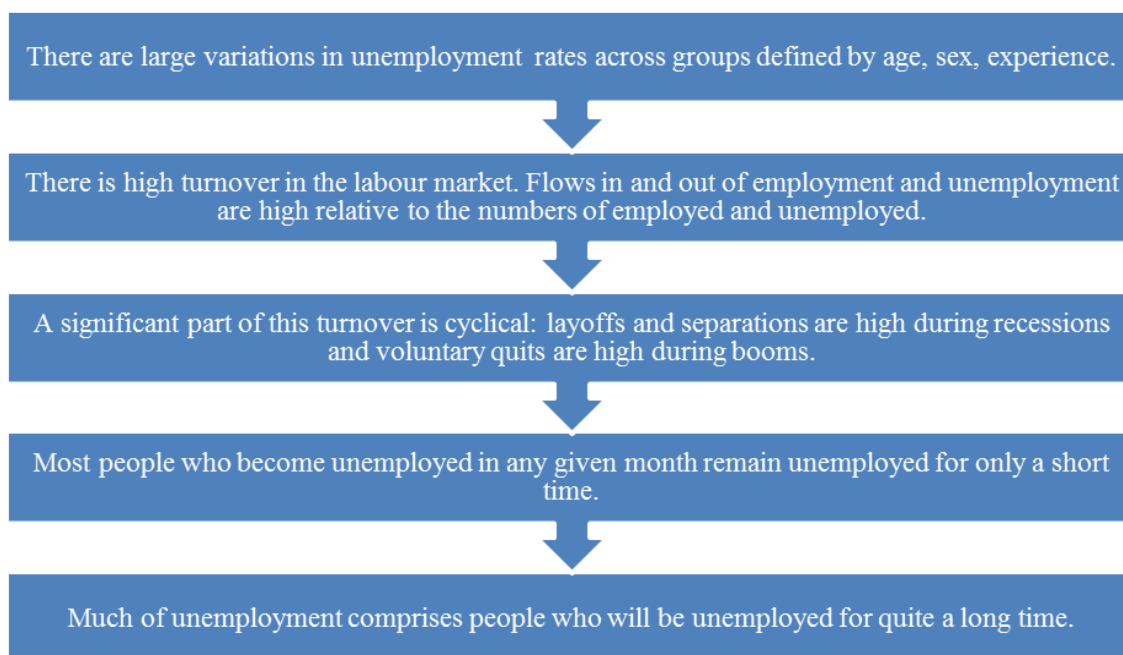


Figure 1. Five key factors of labour market

This facts are critical in understanding what unemployment means and what can or should be done about it.

First of all let us concentrate on the part of the labour force that is a share of unemployed people. They are people of working age, but not in the labour force, might be old people, spouses working at home or people who would like to work but are discouraged by lack of success in locating a job.

A person may become unemployed for one of four reasons:

1) He may be a new entrant into a labour force – someone looking for work for the first time or else be reentrant – someone returning to the labour force after not having looked for work for more than four weeks.

2) A person may quit a job in order to look for other employment and register as unemployed while searching.

3) The person may be laid off. The definition of layoff is a suspension without pay lasting or expected to last more than seven consecutive days, initiated by the employer “without prejudice to the worker”.

4) A worker may lose a job to which there is no hope of returning, either because of being fired or because the firm closes down. This last way of becoming unemployed is referred to as involuntary quits or in a simple manner job loss.

“A spell of unemployment is defined as a period in which an individual remains continuously unemployed. The duration of unemployment is the average length of time a person remains unemployed. More than half the completed spells of unemployment finish within a month, whether labour markets are tight or slack. This finding supports the view that a large part of unemployment experiences is of very short duration”. [3, p. 102]

On the other way there are essentially three ways of moving out of unemployment:

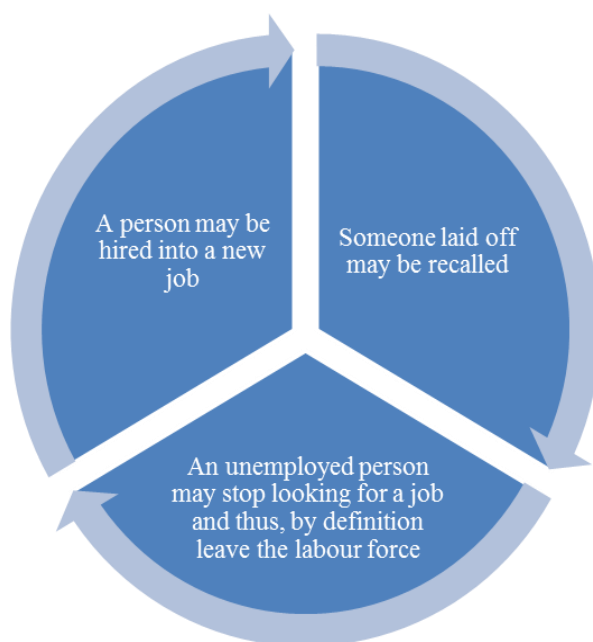


Figure 2. Three ways of moving out of unemployment

The frequency of unemployment is the average number of pastimes, per period that workers become unemployed. There are two basic determinants of the frequency of unemployment. The first is the variability of the demand for labour across different firms in the economy. Even when aggregate demand is constant, some firms are growing and some are contracting. The second determinant is the rate at which new workers enter the labour force: the more rapidly new workers enter the labour force – the faster the growth rate of the labour force – the higher the natural rate of unemployment.

So what is human capital and how unemployment can influence on it?

“Human capital is a combination of such competencies as health, knowledge, motivation, and skills, the attainment of which is regarded as an end in itself (irrespective of their income potential) because they yield fulfillment and satisfaction to the possessor. In an organizational context, human capital refers to the collective value of the organization's intellectual capital (competencies, knowledge, and skills)”. [1, p. 69]

This capital is the organization's constantly renewable source of creativity and innovativeness (and imparts it the ability to change) but is not reflected in its financial statements. Unlike structural capital, human capital is always owned by the individuals who have it, and can 'walk out the door' unless it is recorded in a tangible form, or is incorporated in the organization's procedures and structure.

Economist Theodore Schultz invented the term in the 1960s to reflect the value of our human capacities. He believed human capital was like any other type of capital; it could be invested in through education, training and enhanced benefits that will lead to an improvement in the quality and level of production.

“Human capital refers to the people and their knowledge, skills, and abilities as used in employment and else where that contribute to the economy . Essentially, it's the skills, knowledge and experience of individuals employed by an organization that make a worker productive in an economic context. Human capital may sometimes be referred to as the labor force or workforce”. [2, p. 39]

The term human capital is recognition that people in organisations and businesses are an important and essential asset who contribute to development and growth, in a similar way as physical assets such as machines and money. The collective attitudes, skills and abilities of people contribute to organisational performance and productivity. Any expenditure in training, development, health and support is an investment, not just an expense.

In a society which places a strong emphasis on competition, financial return and viability, the people issues can sometimes be neglected. Increasingly however, business and political leaders are starting to recognise that having good people who are skilled and motivated can make a significant difference.

Competition is so fierce and change is so fast, that any competitive edge gained by the introduction of new processes or technology can be short-lived if competitors adopt the same technology. But to implement change, their people must have the same or better skills and abilities.

To grow and adapt, the organisation's leadership must recognise the value and contribution of people. Treating money spent on people as an investment in an important asset is a far more appropriate mindset that treating such expenditure as an expense, to be kept to the minimum amount necessary.

Over the years, the terms used to describe staff and employees in businesses have changed. We have moved from "personnel" to "human resources" and now "human capital".

The important point is the mindset behind the organisation's operation. If people are valued, and all management and leadership actions demonstrate that, then the terminology is not so important.

In summary, people should be treated as an asset rather than an expense item. Every effort should be taken, whether formally or informally, to develop skills and abilities and to provide opportunities for people to maximise their contribution.

REFERENCES

1. Crook, T. R., Todd, S. Y., Combs, J. G., Woehr, D. J., & Ketchen, D. J. 2011. Does human capital matter? A meta-analysis of the relationship between human capital and firm performance. *Journal of Applied Psychology*, 96(3)
2. Gary S. Becker *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*, with Special Reference to Education. Chicago, University of Chicago Press. September 2012
3. Richard Ashley "Fact sheet on the impact of unemployment". Virginia Tech, Department of Economics. Retrieved 11 October 2007.
4. Van Zandweghe, Willem "Interpreting the Recent Decline in Labor Force Participation". *KC Fed Economic Review*: 5–34. Retrieved 22 April 2013.

METHODOLOGY OF AN ESTIMATION OF STABILITY OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

Orlova A. V.

Formation of effective methods and tools of measurement of stability of the social and economic development, allowing to receive unequivocal treatment of the received results, represents high value both with research, and with administrative the points of view. On an extent already almost twenty years which have passed after Conference of the United Nations on a sustainable development in 1992, the leading international organisations and separate research collectives develop and offer various methodological approaches to a quantitative estimation of stability.

Studying of existing techniques of an estimation of stability of social and economic development of regions has shown expediency of definition of components of a social and economic condition of region. In this connection the system of the generalised indicators based on rationing of base indicators (tab. 1) is offered.

Table 1

System of the base and generalised indicators of components of social and economic development of region

Component of social and economic development of region	Base indicators	The general indicator
1. Resource maintenance	<ul style="list-style-type: none"> - Cost of a mineralno-source of raw materials; - Volume of areas under crops of all agricultural crops; - Volume of wood resources. 	Level of resource maintenance of region
2. Personnel maintenance	<ul style="list-style-type: none"> - Level of economic activity; - Rate of unemployment; - Skill level; - Life expectancy; 	Level of personnel maintenance of region
3. Economic maintenance	<ul style="list-style-type: none"> - Volume BPII; - Volume of investments into a fixed capital; - Foreign trade turnover volume; - Degree of deterioration of a fixed capital; - Share of the population with monetary incomes below living wage size to all population. 	Level of economic maintenance of region
4. Innovative maintenance	<ul style="list-style-type: none"> - Share of innovative production; - Level of innovative activity of the organisations. 	Level of innovative maintenance of region
5. Infrastructural maintenance	<ul style="list-style-type: none"> - Volume of a telecommunication service; - Volume of a turnover of goods railway and motor transport - Share of the organisation, using information and communication technologies. 	Level of infrastructural maintenance of region

As basis for comparison of base indicators of stability of social and economic development of regions their corresponding average values on the Belgorod, Voronezh, Kursk, Lipetsk and Tambov areas of the Central federal district forming Central Black Earth economic region act.

The list allocated will allow with sufficient degree of reliability to define a component of social and economic development of regions degree of stability of social and economic development of regions. For this purpose definition of a complex indicator of stability of social and economic development of region in which it is offered to estimate under the formula is necessary:

$$I_v = \sqrt[5]{I_{PO} \cdot I_{KO} \cdot I_{ЭО} \cdot I_{ИО} \cdot I_{ИнфО}} \quad , \quad (1)$$

Where - I_v level of stability of social and economic development of region;

I_{PO} - Level of resource maintenance of region;

I_{KO} - Level of personnel maintenance of region;

$I_{ЭО}$ - Level of economic maintenance of region;

$I_{ИО}$ - Level of innovative maintenance of region;

$I_{ИнфО}$ - Level of infrastructural maintenance of region.

It is necessary to underline, that all values of generalising indicators separate a component of social and economic development should be in a zone above borders of their threshold and standard sizes for achievement of level of steady social and economic development of region. Thus positive values one component should be reached not to the detriment of another.

According to the offered technique on the basis of definition of base and generalising indicators the component of social and economic development of regions has shown the carried out analysis of level of stability of social and economic development of regions of Central Black Earth economic region, that the greatest contribution to social and economic development for the Belgorod, Kursk and Tambov areas carries out personnel maintenance, for the Voronezh and Lipetsk areas - the generalised indicator of innovative maintenance. However it is necessary to note prevalence of influence of a triad of components of social and economic development in all investigated regions TSCHER: personnel maintenance, economic maintenance and innovative maintenance (fig. 1).

economic support
 innovative software
 infrastructure provision
 staffing
 resource provision

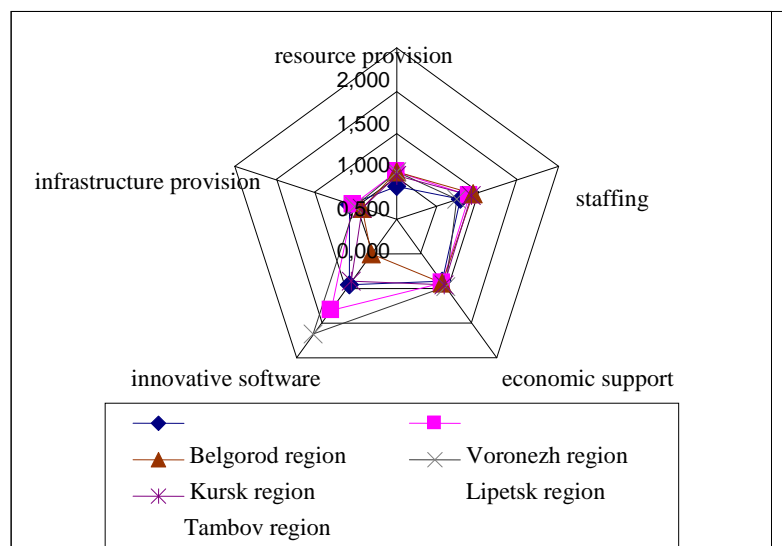


Fig. 1. The general indicators a component of social and economic development of regions TSCHER in 2010

The complex indicator of level of stability of social and economic development of regions is presented in drawing 2.

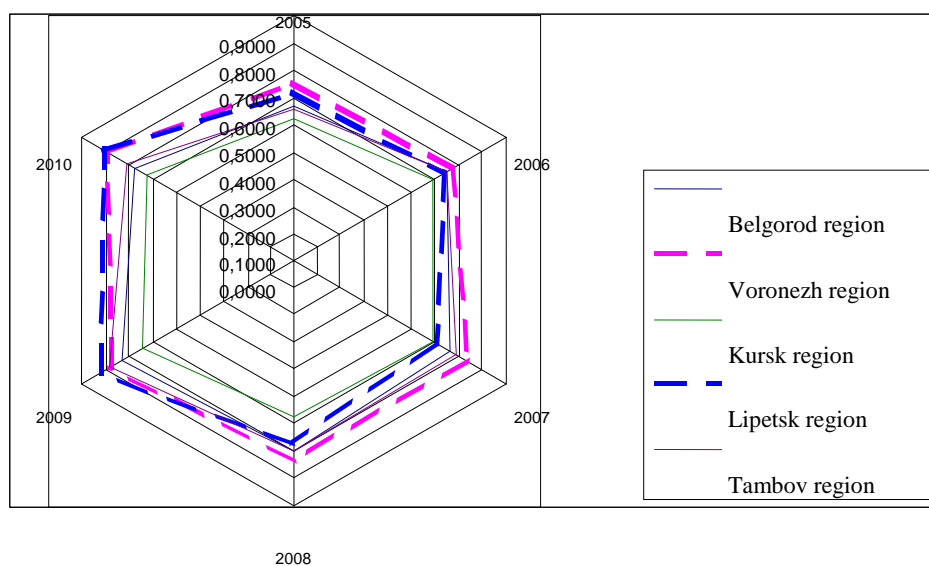


Fig. 2. An integrated indicator of level of stability of social and economic development of areas ЦЧЭР in 2005-2010

The estimation of the received values shows, that the highest level of stability of social and economic development in group of considered areas possess Voronezh (average value of an integrated indicator 0,72), Belgorod (average value of an integrated indicator 0,66) and Lipetsk (average value of an integrated indicator 0,69) areas. The low indicator is shown by Kursk area – 0,59. The steadiest social and economic development in investigated regions TSCHER was observed in 2007, 2009 and 2010

So, level of stability of social and economic development of the Belgorod area can be interpreted as close to steady, the Voronezh area – steady, Kursk area – close to steady, Lipetsk area – close to steady, but tending to possession to steady social and economic development of region, the Tambov area – close to steady.

Thus, level of stability of social and economic development of regions TSCHER can be estimated as close to satisfactory with prevalence of influence three component – personnel, economic and innovative maintenance. Therefore for achievement of demanded level of stability of social and economic development ЦЧЭР regional authorities should pursue a policy on improvement of data a component.

LITERATURE

1. The concept of Strategy of social and economic development of regions of the Russian Federation [an electronic resource]. – an access Mode: http://www.ksocpol.rags.ru/files/konc_reg.htm
2. Ignatyev, E.Д., Мариев, O.S. Metodologicheskie of a basis of the analysis of stability development of regional social and economic systems [Text] / E.D. Ignatyev, O.S. Mariev // Bulletin UGTU-UPI. – 2008. – № 5. – With. 15-21.
3. Ushvitsky, Л.И., Васильева, Н.К., Ushvitsky, M.L. Sotsialno-ekonomicheskaja stability of region: a condition and problems developments [Text] / L.I. Ushvitsky, N.K. Vasileva, M.L. Ushvitsky // Regional economy: the theory and practice. – 2005. – № 8. – S.29-33.
4. Economic potential of region: problems of formation and efficiency of use: [Text] моногр. / E.V. Nikulina, I.V. Chistnikova, A.V. Orlova. – Belgorod: ИПК НИУ «БелГУ», 2011. – 152 with.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. **Абуфаттахова В.Ю.** магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
2. **А.С. Зверев** – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
3. **Амосов О.Ю.** – доктор экономических наук, профессор, Харьковский научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины, г. Харьков, Украина
4. **Андреев Б.Е.** – студент Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
5. **Андрусенко Д.Б.** – студент Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
6. **Анохин Е.И.** – ассистент кафедры «Экономика и статистика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
7. **Анохин Е.И.** – ассистент наук кафедры «Экономика и статистика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
8. **Архипенко К.Ю.** – ассистент кафедры «Финансы и кредит» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
9. **Борисовская В.В.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
10. **Быканова Н.И.** – старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
11. **Быканова Н.И.** – старший преподаватель, кандидат экономических наук кафедры «Финансы и кредит» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
12. **Быховец В.А.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
13. **Всяких М.В.** – доцент, кандидат экономических наук кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
14. **Всяких Ю.В.** – доцент, кандидат экономических наук кафедры «Финансы и кредит» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
15. **Гавкалова Н. Л.** – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Региональной экономики» Харьковский национальный экономический университет им. Саймана Кузнеца (ХНЭУ), г. Харьков, Украина
16. **Гайворонская М. А.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
17. **Галуцких М. С.** – студент Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
18. **Гисцева О.С.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
19. **Гладкова С.Б.** – доцент, кандидат экономических наук кафедры Санкт-Петербургский университет МВД, г. Санкт-Петербург, Россия
20. **Глотова А.С.** – старший преподаватель, кандидат экономических наук кафедры «Экономика и статистика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
21. **Гончаренко Т.В.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
22. **Санжаров Д.В.** НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
23. **Гулько А.А** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
24. **Данильченкова В.А.** НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
25. **Девкина А. С.** – студент Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
26. **Дедусенко М.Л.** – старший преподаватель кафедры «Налоги и налогообложение» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
27. **Дехтяр Д.В.** – студент Санкт-Петербургского университета МВД, г. Санкт-Петербург, Россия
28. **Джафар Иссан** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», Гана
29. **Диденко Н.В.** – аспирант, Харьковский научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины, г. Харьков, Украина
30. **Добродомова Т.Н.** – НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
31. **Дынных Е.А.** – старший преподаватель, кандидат экономических наук кафедры «Экономика и статистика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

32. **Зимакова Л.А.** – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Бухгалтерский учёт и аудит» Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
33. **Калинина В.В.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
34. **Кобзева Е.А.** – ассистент кафедры «Налоги и налогообложение» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
35. **Кравченко С.А.** – ассистент кафедры «Мировая экономика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
36. **Кулик Д.В.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
37. **Куприна О.В.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
38. **Кучерявенко С.А.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
39. **Лихтина А.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
40. **Лопаткина В.В.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
41. **Лукинова А.С.** – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
42. **Лукша И.М.** – доцент, кандидат экономических наук кафедры «Мировая экономика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
43. **Лысенко С.А.** – ассистент кафедры «Налоги и налогообложение» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
44. **Лыщикова Ю.В.** – ст. преподаватель кафедры «Экономика и статистика» Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
45. **Лютенко С.А.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
46. **Малякина Е.Ю.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
47. **Федюшина И.Г.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
47. **Маматова В.В.** – аспирант БГТУ им. В.Г. Шухова, Белгород, Россия
48. **Манаева И.В.** – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
49. **Матвийчук Л.Н.** – доцент, кандидат экономических наук кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
50. **Маширова С.П.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
51. **Медведева Ю.В.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
52. **Мочалова Я.В.** – доцент, кандидат экономических наук кафедры «Экономика и статистика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
53. **Мусиенко Ю. А.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
54. **Назарова А.Н.** – ассистент наук кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
55. **Нежелская А.А.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
56. **Неижмакова В.И.** – студентка Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
57. **Никитина М.Ю.** – ассистент кафедры «Финансы и кредит» Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
58. **Никулина Е.В.** – доцент, кандидат экономических наук, зав. кафедрой «Экономика и статистика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
59. **Олейник И.И.** – студент БГТУ им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия
60. **Олейник Ю.И.** – ассистент кафедры «Экономика и статистика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
61. **Орлова А.В.** – старший преподаватель кафедры «Экономика и статистика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
62. **Пашкова Е.Н.** – старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит» Института Экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
63. **Покроева А.Л.** – студент Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
64. **Попков С.В.** – студент Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
65. **Прилуцкий Д.** – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
66. **Пьяных Т.А.** – студент Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
67. **Растворцева С.Н.** доктор экономических наук, доцент, кафедры «Мировая экономика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

68. **Растопчина Ю.Л.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика» Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород,
69. **Санжаров Д.В.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
70. **Сапрыкина Т.В.** – доцент, кандидат экономических наук кафедры «Налоги и налогообложение» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
71. **Сахарова О.С.** – аспирант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород г. Белгород, Россия
72. **Севастьянов С.В.** – аспирант Харьковского национального экономического университета им. Саймана Кузнеца ХНЭУ, г. Харьков, Украина
73. **Семыкина Л.Н.** – кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой «Бухгалтерского учета и аудита» Института экономики, НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
74. **Сергеева Д.Б.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
75. **Серебренникова И.В.** – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
76. **Сивцова Н.Ф.** – ст. преподаватель кафедры «Мировая экономика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
77. **Синегубова А.А.** студентка Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
78. **Снегур М. В.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
79. **Соловьева Н.Е.** – старший преподаватель, кандидат экономических наук кафедры «Налоги и налогообложение» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
80. **Тарасова В.Ф.** – кандидат экономических наук, профессор кафедры «Налоги и налогообложение» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
81. **Титова И.Н.** – ст. преподаватель кафедры «Экономика и статистика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
82. **Топникова Т.В.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
83. **Федотова К.М.** – студентка Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
84. **Фролова Л.Н.** – старший преподаватель кафедры «Налоги и налогообложение» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
85. **Цыгулёва С.Н.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
86. **Чепляева Е.Л.** – магистрант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
87. **Чистникова И.В.** – доцент, кандидат экономических наук кафедры «Экономика и статистика» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
88. **Чорба В.П.** – ассистент кафедры «Финансы и кредит» НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
89. **Шевченко Е.Е.** – студент Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
90. **Шок И.А.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
91. **Шпаковская А.В.** – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
92. **Штефан Я.Г.** – студент Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
93. **Щёкин С.В.** – студент Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

Гавкалова Н. Л.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ:
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ..... 3

Зимакова Л.А.

КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ НА НИОКР 9

Никулина Е.В.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
СИСТЕМАМИ..... 14

Растворцева С.Н., Манаева И.В.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
МОНОГОРОДОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ 17

Растопчина Ю.Л., Сахарова О.С.

МЕХАНИЗМ ВЛИЯНИЯ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОСТАВЛЯЮЩИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ 21

Семькина Л.Н.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ 27

Тарасова В.Ф.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ
И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..... 30

Shok I, Issan J.

INCENTIVES FOR FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN GHANA 34

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Гавкалова Н. Л., Шумская А. Н.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ:
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ..... 38

Гайворонская М. А., Дынников Е. А.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ
К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 45

Глотова А.С., Лихтина А.В.

АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛЬЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ..... 48

Глотова А.С., Чепляева Е.Л.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 51

<i>Добродомова Т.Н.</i> СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ОРГАНИЗАЦИИ, ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ.....	54
<i>Дынников Е.А., Гисцева О.С.</i> ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СТРУКТУРАХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	58
<i>Кучерявенко С.А., Федотова К.М.</i> ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ).....	60
<i>Лыщикова Ю.В.</i> ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЕРРИТОРИИ В КОНТЕКСТЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	63
<i>Никулина Е.В., Кулик Д.В.</i> УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РЕГИОНА.....	67
<i>Никулина Е. В., Мусиенко Ю. А.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	70
<i>Никитина М.Ю.</i> СОЗДАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА.....	74
<i>Сивцова Н.Ф.</i> РОЛЬ ПРОГНОЗНОЙ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	77
<i>Снегур М. В.</i> ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ «ЧЕРНЯНСКОЕ РАЙПО».....	81
<i>Титова И.Н.</i> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	85
СЕКЦИЯ 2. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ: МЕХАНИЗМ СОХРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ	
<i>Амосов О.Ю., Диденко Н.В.</i> ПРЕОДОЛЕНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И РЕАЛИЗАЦИЯ.....	89
<i>Глотова А.С., Медведева Ю.В.</i> ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РФ	95

<i>Маматова В.В.</i> ОЦЕНКА ВЫБОРА ФОРМЫ ОХРАНЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ОСНОВНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПОНЯТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ПРОЦЕССЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	98
<i>Олейник Ю.И., Олейник И.И.</i> ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	102
<i>Олейник Ю.И.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ КАДРОВОЙ РАБОТЫ В ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ПЕРСОНАЛУ В КОМПАНИИ ООО «СВОД ИНТЕРНЕШНЛ»	107
<i>Севастьянов С.В.</i> КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИНТЕЗИРОВАННОГО КАПИТАЛА В КОНТЕКСТЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	113
СЕКЦИЯ 3. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ПОИСК ПУТЕЙ ИХ РЕШЕНИЯ	
<i>Анохин Е.И.</i> АНАЛИЗ РЫНКОВ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ И КУРСКОЙ ОБЛАСТЯХ.....	118
<i>Глотова А.С., Неижмакова В.И.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	124
<i>Зимакова Е.А., н. рук. Дынников Е.А.</i> ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И НИОКР	127
<i>Куприна О.В.</i> СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	132
<i>Лютенко С.А., н. рук. Чистникова И.В.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ.....	135
<i>Мочалова Я.В.</i> ВЛИВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ «ПАРКОВОГО ДВИЖЕНИЯ» В РОССИИ	139
<i>Никулина Е.В., Борисовская В.В.</i> ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	141
<i>Никулина Е.В., Малякина Е.Ю.</i> К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	145

<i>Никулина Е.В., Федюшина И.Г.</i> БЮДЖЕТНОЕ И НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СУБЪЕКТАХ РФ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ	149
<i>Никулина Е.В., Федюшина И.Г.</i> ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВОГО И БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	151
<i>Пащикова Е.Н., Синегубова А.А.</i> РАЗВИТИЕ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ.....	153
<i>Чистникова И.В.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ	158
СЕКЦИЯ 4. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА, ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	
<i>Кравченко С.А., Нежелская А.А.</i> ЭКСПАНСИЯ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ	164
<i>Лукиа И.М., Быховец В.А.</i> СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО	173
<i>Мочалова Я.В., Лопаткина В.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	177
СЕКЦИЯ 5. ФИНАНСЫ И РЕФОРМИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	
<i>Архипенко К.Ю.</i> БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	184
<i>Быканова Н.И.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА БАНКОВСКОГО МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....	187
<i>Всяких Ю.В.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ПРАКТИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ.....	191
<i>Глотова А.С.</i> ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	194
<i>Глотова А.С., Галуцких М. С.</i> ПАДЕНИЕ КУРСА РУБЛЯ. ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ, ПРОГНОЗЫ.....	198
<i>Гончаренко Т.В., Санжаров Д.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ	202

Дехтяр Д.В., н. рук. Гладкова С.Б.
ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ
С КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В КОНТЕКСТЕ ПОД/ФТ 206

А. А. Гулько, В.П. Чорба
КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ РОЛИ КРЕДИТА 209

Паикова Е.Н.
СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 214

Санжаров Д.В.
ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ... 218

Топникова Т.В., Матвейчук Л.Н.
УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ,
КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ..... 222

СЕКЦИЯ 6. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

Всяких М.В., Абуфаттахова В.Ю.
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА 226

Л.А. Зимакова, А.С. Зверев
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ
ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ 230

Зимакова Л.А., Покроева А.Л.
ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ИМУЩЕСТВО
В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 235

Зимакова Л.А., Прилуцкий Д.
МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА БАЗЕ SAP R3 238

Зимакова Л.А., Сергеева Д.Б.
СОЗДАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ... 242

Зимакова Л.А., Серебренникова И.В.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОИЗВОДНЫХ БАЛАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ
ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА 246

Зимакова Л.А., Шпаковская А.В.
РАЗВИТИЕ ТЕОРИЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ 251

Зимакова Л.А., Штефан Я.Г.
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ 256

Назарова А.Н.
УЧЕТ ЗАТРАТ ПО ФУНКЦИЯМ..... 260

Шок И.А., Данильченко В.А.
ГРУППИРОВКА РАСХОДОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 264

СЕКЦИЯ 7. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Анохин Е.И.
ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ АГРОХОЛДИНГОВ РОССИИ..... 268

Дедусенко М.Л.
ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВОГО СОСТАВА ЭКОНОМИКИ НА СТРУКТУРУ
НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ РЕГИОНА 271

Кобзева Е.А.
УПЛАТА НДС ПО МЕСТУ ЖИТЕЛЬСТВА КАК ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ..... 276

Лукинова А.С.
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА
В ЧАСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ
НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ..... 279

Сапрыкина Т.В., Андреев Б.Е.
ЗНАЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ НАЛОГОВ
В СОВРЕМЕННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ..... 283

Попков С.В., н. рук. Соловьева Н.Е.
НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ В РОССИИ: ЦЕЛИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ..... 287

Лысенко С.А.
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ
РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 291

Фролова Л.Н., Шевченко Е.Е.
ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ОТ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ,
ПОЛУЧЕННЫХ РОССИЙСКИМИ ГРАЖДАНАМИ ЗА РУБЕЖОМ..... 295

СЕКЦИЯ 8. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СТАТИСТИКИ В ПЕРИОД МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Титова И.Н., Девкина А. С.
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ..... 298

Дынников Е.А., Андрусенко Д.Б.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СТАТИСТИКИ 300

Е.А. Дынников
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ 305

Глотова А.С., Пьяных Т.А.
ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОТТОКА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ.... 311

Цыгулёва С.Н., Маширова С.П., Калинина В.В.
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..... 315

**СЕКЦИЯ 9. MAIN ISSUES OF MODERN DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC
SYSTEMS**

Mamatova V.V.
HUMAN CAPITAL AND UNEMPLOYMENT: DOES THE STRUCTURAL DEPENDENCE
EXIST?..... 319

Orlova A. V.
METHODOLOGY OF AN ESTIMATION OF STABILITY OF SOCIAL AND ECONOMIC
DEVELOPMENT OF REGIONS..... 322

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 326

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ
В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMY DURING THE REFORMING
OF MODERN SOCIETY

Материалы
II международной научно-практической конференции

г. Белгород, 15 ноября 2013 г.

Под ред. Е.В. Никулиной

В авторской редакции
Оригинал-макет *О.О. Петрова*

Подписано в печать 28.12.2013. Гарнитура Times New Roman
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 19,53. Тираж 100 экз. Заказ 538.
Оригинал-макет подготовлен и тиражирован в ИД «Белгород» НИУ «БелГУ».
308015, г. Белгород, ул. Победы, д. 85.