

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВПО ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ
КУРСКИЙ ФИЛИАЛ**

Администрация Курской области
Курская областная Дума
Общественная палата Курской области
Курская региональная общественная организация ВЭО России
Секция «Наука и образование»

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ
Курского филиала Финансового университета при
Правительстве РФ

**ТОМ ВОСЬМОЙ
(ТОМ ВОСЕМНАДЦАТЫЙ)**

ИЗДАЕТСЯ С 1997 г.

Посвящается 150-летию со дня рождения П.А. Столыпина

КУРСК 2012

ББК 65,9 (2 Рос)

Н 40

Печатается по решению Ученого
Совета Курского филиала Финансового
университета при Правительстве РФ

Н 40 Научные труды Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Том восьмой (восемнадцатый). [Текст]. По материалам XI Международной научно-практической конференции "Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы" (г. Курск, 25 мая 2012 г.) / Под редакцией к.э.н., профессора Л.А. Дремовой. – Курск: Курский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, 2012, ... с.

ISBN

В восьмой том "Научных трудов Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ" (восемнадцатый том с начала издания) включены доклады XI Международной научно-практической конференции "Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы" (25 мая 2012 г.).

Сборник научных трудов представляет интерес для всех, кто интересуется перспективами развития России и ее регионов.

Редакционная коллегия

Л. А. Дремова – кандидат экономических наук, профессор

В.А. Левченко – доктор экономических наук, профессор

Л.И. Крячкова – доктор экономических наук, профессор

Л.М. Осиневич – кандидат экономических наук, доцент

А.М. Сойников – кандидат исторических наук, доцент

О.В. Кудрявцева

Материалы публикуются в авторской редакции

ISBN

ББК 65,9 (2 Рос)

© Курский филиал Финансового университета при
Правительстве РФ, 2012 г.

© Общественная палата Курской области, 2012 г.

© Курская региональная общественная
организация ВЭО России, 2012 г.

К ЧИТАТЕЛЮ

Дорогие друзья!

Необходимыми условиями развития экономики любого государства являются наличие и подготовка высококвалифицированных кадров, а также постоянный обмен опытом между его различными экономическими, управленческими и социологическими структурами.

Именно с этой целью организована XI Международная научно-практическая конференция «Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы» (25 мая 2012 год), посвященная 150-летию со дня рождения П.А. Столыпина. Многие из авторов представленных в данном сборнике статей рассматривают как теоретические, так и прикладные, практические аспекты экономики, социологии и управления в России.

Как и всегда, наша конференция привлекла внимание не только наших коллег из различных учебных заведений Курска и других городов России, но и представителей различных структур, таких как Администрация Курской области, Торгово-промышленная палата Курской области, Курская областная Дума, Общественная палата Курской области, Курская региональная общественная организация ВЭО России.

Надеюсь, что обмен мнениями по рассматриваемым в рамках конференции вопросам будет полезен для всех участников, ведь тематика представленных на конференции докладов достаточно обширна и охватывает самые актуальные на сегодняшний день вопросы: стратегия повышения конкурентоспособности национальной экономики, поддержка предпринимательства на государственном уровне, оценка инновационного развития регионов, анализ стратегических рисков в деятельности предприятий.

Мы благодарны Вам, уважаемые участники конференции, за постоянное сотрудничество и помощь в подготовке конференции.

*С уважением,
директор Курского филиала
Финансового Университета
при Правительстве Российской Федерации,
кандидат экономических наук, профессор,
член-корреспондент АГН*

Л.А. Дремова

РИСКИ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Функционирование хозяйствующих субъектов в Российской Федерации характеризуется высокой неопределенностью и нестабильностью в связи с усилением конкурентных отношений (прежде всего со стороны иностранных и созданных с привлечением иностранного капитала компаний). Отечественным производителям приходится действовать в условиях стремительной смены и развития технологий, жесткой конкурентной среды, растущей диверсификации бизнеса, противоречивости отечественного законодательства.

Для успешной деятельности предприятия, повышения уровня рентабельности, конкурентоспособности продукции, репутации организации, сохранения и приумножения активов необходим отлаженный механизм управления, важнейшим элементом которого выступает повседневный внутривладельческий контроль. В рыночных условиях он выступает важным средством организации и регулирования всех видов деятельности по производству продуктов и услуг. Проникая во все сферы правоотношений, контроль затрагивает не только интересы собственника бизнеса, но и интересы кредиторов и инвесторов. В этой связи становится необходимой организация контроля, которая обеспечивала бы принятие оперативных и обоснованных управленческих решений. Эффективность управленческих решений, и, соответственно, разумное ведение и достижение высоких результатов финансово-хозяйственной деятельности во многом зависит от достоверности бухгалтерской отчетности. Надежная система внутреннего контроля позволит обеспечить надежность финансовой информации, а также снизить риски принятия ошибочных решений.

На организацию внутреннего контроля на предприятии влияет ряд факторов: сложность организационной структуры; правовая форма; виды и масштабы деятельности; целесообразность охвата контролем различных сторон деятельности; отношения руководства организации к контролю.

Законодательное регулирование в области аудита предусматривает оценку системы внутреннего контроля по пяти элементам: контрольная среда, процесс оценки рисков, информационная система, контрольные действия, мониторинг средств контроля. Но именно с утверждением данного подхода к оценке системы внутреннего контроля возникают проблемы.

По мнению к.э.н., доцента Серебряковой Т.Ю., систему внутреннего контроля можно представить в составе таких компонентов, как контрольная среда, оценка рисков внутри организации и мониторинг средств контроля, включающий контрольные действия. Относительно информационной системы, рассматриваемой аудиторскими стандартами в качестве элемента СВК, следует учитывать ее независимое и равнозначное иерархическое положение по отношению к системе внутреннего контроля.

В соответствии с подходом экспертов Российской аудиторско-

консалтинговой компании «ФБК (Финансовые и бухгалтерские консулты)» оценка системы внутреннего контроля базируются на комплексном исследовании следующих элементов: наличие среды контроля; организация информационных потоков; применяемые контрольные процедуры; идентификация и управление рисками; влияние на финансовую отчетность.

С точки зрения к.э.н., Книзберг Ю.Н. система внутреннего контроля включает контрольную среду; регламентацию; отдельные виды контроля; специальный контроль (внутренний аудит); контрольную деятельность; мониторинг.

Захаров В.Ю., бизнес-аналитик Компании «Центр финансовых технологий», предлагает рассматривать систему внутреннего контроля с позиции следующих элементов: контрольная среда; оценка рисков; система документооборота и информационных потоков; контрольные действия и процедуры; оценка персонала.

Проведя анализ методических подходов к оценке системы внутреннего контроля можно сделать вывод, что оценке учетного процесса в данных методиках уделено недостаточное внимание. Учетные процедуры исследуются только в качестве элемента информационной системы внутреннего контроля, а не как отдельный элемент, что не позволяет надежно оценить учетный процесс и его влияние на возможные искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Понятие «учетный процесс» выделилось в современных условиях благодаря многолетнему теоретическому и практическому опыту работы предприятий и организаций различных форм собственности. В наиболее общем виде учетный процесс представляет собой осуществление учетных работ в определенной последовательности, по отдельным стадиям, тесно связанным между собой и представляющим единую систему.

Учетный процесс заслуживает пристального внимания, так как управление организацией осуществляется на основе информации, большая часть которой формируется в рамках учетного процесса. Эти данные содержат сведения, необходимые для выполнения функций управления: текущего планирования, контроля и анализа учетной информации.

Современный учетный процесс можно представить как информационную систему предприятия, сформированную под влиянием факторов внешней и внутренней среды. Информационная система формируется на основе трех взаимосвязанных элементов: финансового, управленческого и налогового учета. Финансовый учет определяется как процесс формирования финансовой отчетности в целях предоставления достоверной информации о компании всем заинтересованным пользователям. Управленческий учет охватывает те виды учетной информации, которые необходимы менеджерам предприятия в целях внутреннего управления. Налоговый учет имеет целью использование информации для правильного расчета налоговых платежей и налогового планирования.

Таким образом, учетный процесс осуществляется с целью получения своевременной и достоверной информации для эффективного управления

финансово-хозяйственной деятельностью предприятия и контроля за рациональным использованием его имущества.

Каждый хозяйствующий субъект обязан вести учет и составлять соответствующую отчетность, поэтому риски учетного процесса сопровождают предприятие (организацию) на протяжении всей его деятельности. Причиной их появления служит неопределенность в финансово-хозяйственной деятельности организации. Для организаций неопределенность заключается в том, что фактические действия его инвесторов и кредиторов, принятые на основе представленной отчетности для публичного ознакомления, могут носить как позитивный, так и негативный характер. Для внешних пользователей – в том, что полученная ими отчетность может различной степенью адекватности отражать фактическое состояние и результаты деятельности предприятия.

Систему рисков учетного процесса можно представить определенными составляющими (рисунок). Как видно из представленной ниже схемы, в современных экономических условиях действует сложная система рисков учетного процесса, непосредственно оказывающих влияние на деятельность предприятия и экономическую безопасность его инвесторов и кредиторов.

Таким образом, существование неопределенности в информационной среде объективно предопределяет выделение отдельного элемента системы внутреннего контроля – оценка рисков учетного процесса. В современных экономических условиях действует сложная система рисков учетного процесса, непосредственно оказывающих влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия и экономическую безопасность его инвесторов и кредиторов. Реализация функции учета в системе обеспечения экономической безопасности требует на предприятии комплекса работ, связанных с управлением рисками учетного процесса.

Значение оценки рисков учетного процесса объясняется тем, что предприятие, во-первых, не может управлять хозяйственными процессами без учета, во-вторых, организация и методика учетного процесса оказывает влияние на показатели финансовой (бухгалтерской) отчетности. От того, насколько осознана руководством необходимость управления данными рисками, будут зависеть конкурентные преимущества предприятия на рынках капитала, привлекательность для долгосрочных инвесторов.



Рисунок 1. Система рисков учетного процесса

Результатом оценки рисков учетного процесса является качественная информация об уровне эффективности организации и методики учета и соответственно риска учетного процесса, его влияния на возможные искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности, что в свою очередь позволит повысить надежность оценки системы внутреннего контроля.

Литература

1. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. Риски искажения учетной информации: выявление в процессе аудита [Электронный ресурс] / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова // Аудиторские ведомости. – 2010. - № 12.
2. Книзберг Ю.Н. Проверка изнутри: место внутреннего контроля в системе управления [Текст] / Ю.Н. Книзберг // Российское предпринимательство. – 2008. – № 3. - с. 115 – 119.
3. Серебрякова Т.Ю. Система внутреннего контроля в интерпретации стандартов аудита [Текст] / Т.Ю. Серебрякова // Аудиторские ведомости. 2010. - № 1. – с.12 – 17.
4. Шевелев А.Е. Риски в бухгалтерском учете [Текст]: учебное пособие / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – М.: КНОРУС, 2011. – 304 с.

БАБАСКИНА Т.И., кандидат экономических наук, доцент Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

О ПОСЛЕДСТВИЯХ НЕУПЛАТЫ НАЛОГОВ И СБОРОВ В УСТАНОВЛЕННЫЕ СРОКИ

Статья 57 Конституции Российской Федерации гласит, что каждый гражданин обязан платить законно установленные налоги и сборы.

Зачастую неуплате налогов способствует низкая налоговая культура. Многие граждане не воспринимают важность социально-экономического предназначения налогов для общества, а считают возможным не уплачивать налог, так как не усматривают в своих действиях состава нарушения законодательства Российской Федерации.

Сумма налога или сбора, не уплаченная в установленный налоговым законодательством срок, признается недоимкой. Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанности по уплате налога является основанием для направления налоговым органом не позднее трех месяцев со дня выявления недоимки налогоплательщику требования об уплате налога.

Согласно п. 4 ст. 69 Налогового кодекса требование об уплате налога должно быть исполнено в течение восьми дней с даты его получения, если более продолжительный период времени для уплаты налога в требовании не указан.

При неуплате налогоплательщиком указанных в требовании сумм налоговый орган производит взыскание налога в принудительном порядке.

Взыскание налога за счет имущества налогоплательщика – физического лица производится в судебном порядке. Исковое заявление о взыскании налога за счет имущества налогоплательщика – физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем, может быть подано в суд общей юрисдикции налоговым органом в течение шести месяцев после истечения срока исполнения требования об уплате налога.

Взыскание налога на основании вступившего в законную силу решения суда производится судебными приставами – исполнителями в соответствии с нормами федерального закона от 02.10.2007 № 229-ФЗ "Об исполнительном производстве".

Кроме того, в случае неисполнения исполнительного документа без уважительных причин в срок, установленный для добровольного исполнения указанного документа, судебный пристав-исполнитель выносит постановление, по которому с должника взыскивается исполнительский сбор в размере семи процентов от взыскиваемой суммы или стоимости имущества должника.

Размер исполнительского сбора, который взыскивается судебными приставами при неисполнении или несвоевременном исполнении должником судебных актов, в настоящее время не может быть менее 500 руб. для граждан. То есть, граждане при несвоевременно уплаченной сумме налога в размере 100 руб., кроме начисленной суммы пени, за несвоевременную уплату налога в

соответствии с налоговым кодексом обязаны уплатить 500 руб. исполнительского сбора в соответствии с нормами Федерального закона "Об исполнительном производстве".

В течение всего времени неуплаты налога размер имущественного притязания государства к налогоплательщику увеличивается с каждым днем, посредством начисления пени на сумму неуплаченного в установленный срок налога.

Пеня (ст. 75 НК РФ) начисляется за каждый календарный день просрочки исполнения обязанности по уплате налога или сбора, начиная со следующего за установленным законодательством дня его уплаты. Процентная ставка пени принимается равной одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации.

Таким образом, во избежание лишних трат налогоплательщикам следует обязанность по налоговым платежам перед бюджетами всех уровней исполнять в определенный законодательством срок.

Литература

1. Конституция РФ
2. Налоговый кодекс РФ
3. Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ "Об исполнительном производстве"

БАБАСКИНА Т.И., кандидат экономических наук, доцент Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

КАЛУЦКИХ О.В., студентка 4 курса Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

БОЛЬНИЧНЫЙ ЛИСТ: СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА РЕФОРМИРОВАНИЯ

Основным видом пособия по государственному социальному страхованию является пособие по временной нетрудоспособности. Его доля из года в год составляет около половины всего объема расходов ФСС на социальные цели. Основание для выплаты пособия – листок нетрудоспособности, выдаваемый медицинским учреждением (больничный лист).

С 1 июля 2011 года на территории России введены в действие новые бланки листков нетрудоспособности.

Замена бланков листа нетрудоспособности обусловлена рядом обстоятельств. Во-первых, те бланки больничных, которые выдавались лечебными учреждениями раньше, были утверждены еще в 1937 году и с тех пор подвергались лишь незначительным поправкам. Возникла необходимость введения дополнительных защитных элементов, так как во многих регионах

России участились случаи фальсификации и продажи поддельных листов нетрудоспособности.

Листок нетрудоспособности – финансовый документ, на основании которого назначается пособие. Поэтому новый бланк в соответствии с требованиями защищен полиграфической продукцией.

Во-вторых, старая форма бланка не соответствовала новому порядку расчета пособий – с 2011 года пособия по временной нетрудоспособности рассчитывают по другим правилам.

В-третьих, способ заполнения бланка перестал соответствовать современным требованиям.

Как и любое новое дело, «освоение» листка нетрудоспособности проходит в несколько этапов. На начальном этапе лечебные учреждения и страхователи осваивали правила заполнения больничных листов.

В настоящее время наступил следующий этап, позволяющий перейти к компьютерному заполнению бланка.

Для компьютерного оформления листов по заказу Фонда социального страхования России разработана специальная программа, позволяющая производить логический контроль введенных данных и впечатывать двумерный матричный код, содержащий данные листка, что позволит не вводить вторично данные в информационную систему ФСС РФ и информационную систему страхователя.

В дальнейшем планируется переход на электронный больничный. Полный уход от бумажного документооборота предполагает, что застрахованный практически будет исключен из данного процесса, всю информацию соцстрах и страхователи будут получать в электронном виде, а пациенту останется лишь получить гарантированное государством пособие с зарплатной карты.

В рамках региональной программы модернизации здравоохранения предусматривается информатизация больниц и поликлиник.

В лечебные учреждения планируется проведение локальных информационных сетей и создание специального программного обеспечения – так называемая электронная медицинская карта, которая будет внедряться в лечебных учреждениях.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2006 г. N 255-ФЗ "Об обеспечении пособиями по временной нетрудоспособности, по беременности и родам граждан, подлежащих обязательному социальному страхованию".

2. Лисичкин В. Проблемы государственной системы социального страхования //Финансовый бизнес.- 2009.-№2.- С.2.

3. Роик В. Социальное страхование-составляющая социальной политики //Человек и труд.-2010.-N12.-С.55-58.

4. Страхование: учебник / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 828с.

5. Официальный сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации - <http://www.minzdravsoc.ru>

6. Официальный сайт Фонда социального страхования - <http://www.fss.ru>

БУШИНА Н.С., ассистент КГМУ
ПЕРЬКОВА Е.Ю., ассистент КГМУ

СОЗДАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

В научной литературе представлено значительное число методических подходов к определению конкурентоспособности (КСП) предприятий и организаций, отличия которых, преимущественно, состоят в целях проводимой оценки, наборах факторов, определяющих конкурентные преимущества, математических аппаратах расчета интегрального показателя, возможностях применения в конкретной сфере деятельности [1-3]. В связи с этим выбор и обоснование методического подхода является важным шагом в предстоящей оценке КСП организации. Отобранный метод должен достоверно не только отражать конкурентную позицию предприятия в отрасли, но и быть достаточно простым и малозатратным.

Целью исследования является адаптация существующих подходов для оценки КСП аптечной организации (АО).

Одним из методических подходов оценки КСП является метод, в рамках которого интегральный показатель КСП (К) представлен суммой вида (форм.1) [1]:

$$K = \sum_{i=1}^N W_i * K_i, \quad (1)$$

где: K_i - единичные показатели КСП организации общим числом N ;

W_i - показатель значимости (веса) i -го единичного показателя КСП.

В рамках представленного подхода И. Максимова [3] предложила расчет интегрального показателя (К) осуществлять по формуле 2:

$$K=0,15*ЭП+0,29*ФП+0,23*ЭС+0,33*КТ, \quad (2)$$

где: ЭП - значение критерия эффективности производственной деятельности;

ФП - значение критерия финансового положения;

ЭС - значение критерия эффективности организации сбыта;

КТ - значение критерия КСП товара;

0,15; 0,29; 0,23; 0,33 - коэффициенты весомости критериев.

В представленном подходе отражены наиболее важные оценки хозяйственной деятельности предприятия, что позволяет исключить дублирование параметров и показателей, а также объективно определить место предприятия на отраслевом рынке.

В соответствии с поставленной целью нами адаптирован изложенный подход к условиям функционирования АО. Для определения набора критериев и показателей КСП, а также их весов проведен экспертный опрос руководителей АО. С учетом полученных данных составлена формула расчета интегрального показателя КСП АО (К) (форм.3):

$$K=0,19*\text{ЭХ} +0,32* \text{ФП} +0,49*\text{ЭС}, \quad (3)$$

где: ЭХ - значение критерия эффективности хозяйственной деятельности;
 ФП - значение критерия финансового положения организации;
 ЭС - значение критерия эффективности организации сбыта;
 0,19; 0,32; 0,49 - коэффициенты весомости критериев.

На основе фактических значений изучаемых показателей за 2009-2010гг. и их весов рассчитаны групповые и интегральные показатели КСП АО (табл. 1).

Таблица 1.

Оценка КСП АО в 2009 – 2010гг.

Наименование АО	Коэффициент КСП				Изменения показателя	
	2009		2010		абсолютные	относительные, %
	значение	рейтинг	значение	рейтинг		
Аптека КС	34,22	3	42,72	2	8,50	24,83
Аптека БФ	34,94	2	25,73	4	-9,21	-26,35
Аптека ГА	68,40	1	62,59	1	-5,81	-8,51
Аптека КФ	26,58	5	25,05	5	-1,53	-5,76
Аптека БВ	33,75	4	34,61	3	0,86	2,56

Исходя из данных таблицы 1, наиболее конкурентоспособной АО является Аптека ГА. В 2010 г. интегральный показатель снизился на 8,51%, но аптека не утратила лидирующих позиций. Конкурентными преимуществами Аптеки ГА являются высокий уровень эффективности управления персоналом, запасами, затратами, кредиторской задолженностью. Характеристиками, отрицательно повлиявшими на уровень конкурентоспособности аптеки, явились низкий уровень ликвидности и высокая торговая наценка.

В 2010 г. усилила свои позиции Аптека КС (прирост показателя – 24,83%). Преимущества аптеки – эффективное использование персонала, невысокая торговая наценка. Негативные факторы – низкая ликвидность и оборачиваемость, неэффективность вложений и затрат.

Снижение эффективности хозяйственной Аптеки БФ привело к утрате лидирующих позиций и переместило аптеку со второго на четвертый рейтинг (интегральный показатель снизился на 26,35%). Это позволило другой аптеке (Аптека БВ) занять третье место, при этом значение коэффициента КСП Аптеки БВ увеличилось лишь на 0,86 пункта. Преимущество аптеки БФ – эффективная организация сбыта, а Аптеки БВ – высокий уровень ликвидности.

Аптека КФ не имела ни одного конкурентного преимущества и занимала последнее место. В 2010 г. значение коэффициента КСП снизилось на 1,53 пункта (5,76%), что еще больше ухудшило ее конкурентную позицию.

Таким образом, адаптированный подход позволяет выявить конкурентные преимущества АО, что поможет их руководителям разрабатывать и корректировать планы бизнес-процессов организации.

Литература

1. Баумгарнер, Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности учреждений и продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2005/4/3833.html>
2. Дремова, Н.Б., Олейникова, Т.А., Лазарева, Е.В. Маркетинговые исследования конкурентоспособности лекарственных средств // Экономический вестник фармации. – 1998. – сентябрь. – С. 62-69.
3. Максимова, И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И. Максимова // Маркетинг. – 1996. – №3. – С. 51-56.

БЫСТРИЦКАЯ А.Ю., кандидат экономических наук, ст. преподаватель КГУ
СУКМАНОВ Э.В., кандидат экономических наук, доцент КГУ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

В современных условиях проблема конкурентоспособности экономики России и ее хозяйствующих субъектов стала одной из главных. Опыт последних лет показал, что большинство российских отраслей не готово к ведению конкурентной борьбы.

Под конкурентоспособностью отраслей понимают эффективность работы отдельных отраслей национального хозяйства, оцениваемую помимо традиционных критериев по показателям, характерным для данной отрасли и описывающим степень ее живучести и динамичности при различных вариантах развития экономики данной страны и всего мира в целом.

Конкурентоспособность отрасли определяется наличием у нее технических, экономических и организационных условий для создания производства и сбыта (с издержками не выше интернациональных) продукции высокого качества, удовлетворяющей требованиям конкретных групп потребителей.

Конкурентоспособность отрасли предполагает наличие конкурентных преимуществ перед аналогичными отраслями за рубежом, которые могут выражаться в наличии рациональной отраслевой структуры, группы высококонкурентных предприятий лидеров, подтягивающих другие предприятия отрасли до своего уровня; отлаженной опытно-конструкторской и прогрессивной производственно-технологической базы, развитой отраслевой инфраструктуры; гибкой системы научно-технического, производственного, материально-технического и коммерческого сотрудничества как внутри отрасли, так и с другими отраслями в стране и за ее пределами, эффективной системы распределения продукции.

Конкурентоспособность на уровне отрасли можно также оценивать, применяя следующие показатели (или их комбинацию): производительность труда, удельную оплату труда, капиталоемкость и наукоемкость, технический уровень продукции, совокупность знаний и научных заделов необходимых для самостоятельного освоения продукции и ее воспроизводства, объем технических заделов для реализации научных проектно-конструкторских разработок, степень экспортной ориентации или импортной зависимости отрасли, степень соответствия уровня развития отрасли общему уровню развития национального хозяйства, степень использования продукции в различных отраслях народного хозяйства. Этот набор показателей может быть изменен или дополнен с учетом специфики отраслей. Конкурентоспособность конкретной отрасли зависит и от способности промышленности вводить новшества и модернизироваться. В результате испытываемого давления и требований рынка компании увеличивают свое преимущество в борьбе с самыми сильными присутствующими на мировом рынке конкурентами. В современной экономической ситуации, когда конкуренция в мировых масштабах неуклонно возрастает, конкурентное преимущество создается и поддерживается через сильно локализованные процессы. Существуют различия в структуре конкурентоспособности для каждой из стран, поскольку ни одно государство не может быть конкурентоспособным во всех, или хотя бы в большинстве отраслей. В конечном итоге страны достигают успеха в определенных отраслях в связи с тем, что их внутренние условия оказываются в соответствующих случаях наиболее динамичными и перспективными.

Повышение конкурентоспособности национальных производителей наукоемкой продукции, к которой относится и продукция фармацевтической отрасли, в современных условиях с очевидностью требует налаживания развитой международной кооперации в торговой и инвестиционно-технологической сфере.

В последние годы фармацевтическая отрасль России является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей российской экономики. В то же время главной причиной этого процесса является активизация фармацевтического импорта. Российские производители выпускают более 3500 наименований готовых лекарственных средств, что составляет только 25% от общего количества зарегистрированных в стране медикаментов.

Фармацевтическая продукция традиционно характеризуется высокими темпами роста производства и продаж. Главной причиной этого является активизация фармацевтического импорта. Зарубежные производители составляют более 70% от общего количества зарегистрированных в стране медикаментов, что по мировым стандартам выступает прямой угрозой национальной безопасности государства, поскольку ставит процесс оказания лекарственной помощи населению (в том числе, использование жизненно важных препаратов) в прямую зависимость от импорта.

В структуре производимых в России препаратов крайне низок процент современных высокоэффективных лекарств, и потребность в них покрывается

за счет импорта. Особенно это касается широко востребованных препаратов для лечения социально значимых заболеваний: онкологических, сердечно-сосудистой системы, легочных, эндокринологических, психоневрологических, вирусных инфекций и др.

Состояние здоровья населения является показателем социального благополучия, нормального экономического функционирования общества, развития человеческого потенциала, важнейшей предпосылкой национальной безопасности страны. Здоровье нации бесценно и является безусловным ее правом, а также одной из главнейших задач государства, политика которого должна быть направлена на его поддержание, сохранение и улучшение.

На мировом фармацевтическом рынке продукция российских предприятий представлена слабо. Экспорт готовых лекарственных форм и фармацевтических субстанций не превышает 2 % общемирового объема продаж фармацевтической продукции (таблица 1).

Конкурентоспособность фармпромышленности является вопросом национальной безопасности, а необходимость выработки стратегии развития российской фармпромышленности обсуждается на уровне Совета безопасности РФ. В настоящий момент российские лекарства занимают около 17% рынка, в программе ДЛЮ доля отечественных препаратов — 9%. Россия уже перешла порог, за которым зависимость от импорта лекарств признается критической.

Таблица 1.
Объем розничного рынка ГЛС России и других стран мира, млрд. долл. США

Страна	2009 г.	2010 г.
США	216,1	224,5
Япония	79,5	85,7
Германия	34,5	34,6
Франция	29,1	27,9
Великобритания	13,4	13,6
Китай	24,7	32,2
Италия	16,4	15,7
Канада	16,3	19,3
Испания	14,9	14,3
Бразилия	12,5	17,5
Россия	11,6	16,1

Сегодня 80 процентов жизненно важных антибиотиков, инсулинов, кардиологических, онкологических препаратов ввозится в Россию из-за границы. И даже лекарства, произведенные внутри страны, делаются из китайских и индийских субстанций. Зависимость по ряду лекарственных препаратов достигает более 70%. Российские производители занимают на рынке сегмент дешевых препаратов, но в последние годы спрос постепенно сдвигается в сторону более дорогих лекарственных препаратов, обладающих

высокой эффективностью. Таким образом, конкурентоспособность фармацевтической отрасли России остается на низком уровне.

Эта ситуация является следствием недостаточного внимания государства к отрасли, высоких административных барьеров при регистрации и постановке на производство новой продукции, слабости научной базы, высоких издержек производства, недостаточного качества и устаревшего ассортимента продукции отечественных предприятий, отсутствия гармонизированных с европейскими требованиями нормативно-технической документации на разработку, испытания и производство лекарственных средств, несовершенства законодательной базы в сфере обращения лекарств и медицинских изделий, а также политики руководства предприятий, направленной на получение максимальной прибыли при минимальном вложении средств в развитие производства. Все перечисленное выше делает производство многих видов отечественной фармацевтической продукции неконкурентоспособным по отношению к зарубежному.

Следует выделить системные проблемы российской фармацевтической промышленности.

1) Неспособность обеспечивать население Российской Федерации основной номенклатурой современных лекарственных препаратов, весь цикл производства которых находился бы на территории РФ (неспособность обеспечить в текущий момент времени).

2) Низкий уровень инноваций и технологий, используемых при разработке и производстве ЛС (неспособность обеспечить в «перспективе»). Эта общая проблема российской экономики особенно актуальна для фармацевтического сектора.

Среди составляющих факторов системных проблем можно выделить: дисбаланс регуляторных требований к отечественным и зарубежным предприятиям-изготовителям; экономическая демотивация отечественных производителей; дефицит высококвалифицированных кадров для отрасли; отсутствие механизмов финансирования разработок лекарственных средств; недостаточный уровень российского патентного законодательства и законоприменительной практики международных стандартов; отсутствие обязательных для исполнения правил производства и контроля качества лекарственных средств, идентичных правилам GMP, высокая доля фальсифицированных лекарственных препаратов.

Указанные проблемы ведут к тому, что при нынешнем инерционном сценарии развития, несмотря на имеющиеся позитивные предпосылки, в России в обозримом будущем могут перестать существовать как базовый производственный сектор, производящий лекарственные субстанции, так и сопряженный с ним научно-технологический сектор.

Министерством промышленности и торговли Российской Федерации составлен проект стратегии развития фармацевтической промышленности до 2020 года. К основным задачам Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года относят увеличение обеспеченности населения, учреждений системы здравоохранения

лекарственными средствами отечественного производства; повышение конкурентоспособности отечественной фармацевтической промышленности путем гармонизации российских стандартов по разработке и производству лекарственных средств с международными требованиями; стимулирование разработки и производства инновационных лекарственных средств и поддержка экспорта российских лекарств; осуществление технологического перевооружения российской фармацевтической отрасли.

Проект рассчитан не только на импортозамещающий эффект, но и на определенные экспортные перспективы российских лекарств. Ожидается, что в результате реализации стратегии доля продукции отечественного производства в общем объеме внутреннего рынка должна составить не менее 50%. При этом не менее 80% объема должно носить инновационный характер и находиться под патентной защитой. Доля экспорта должна составлять не менее 30% от общего объема производства.

ВЕРЮТИН А.В., кандидат экономических наук, ст. преподаватель Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ
ПЕТРЕНКО Н.Н., кандидат экономических наук, доцент КГСХА

ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АПК КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Организация планирования деятельности агропромышленного комплекса и его сельскохозяйственных иерархически выстроенных многомерных подсистем определяется доминирующим влиянием феномена многоукладности рыночной экономики, предполагающей свободный выбор предприятиями направлений деятельности, формирование реального состояния и уровня развития отдельных сегментов агропродовольственных рынков, форм собственности и хозяйствования, размеров сельскохозяйственных организаций, их отраслевую структуру и специализацию, кооперационно-интеграционных процессов. Именно вследствие комбинированного воздействия этих факторов в условиях рыночной экономики территориально-отраслевые планы и производственные программы объективно проявляются индикативными и подлежат перманентной адаптации к складывающимся условиям хозяйствования, изменяющейся рыночной конъюнктуре, что предусматривает в качестве базисных два основополагающих принципа индикативного планирования в региональных и отдельных производственных подразделениях сельского хозяйства. Первый принцип – программно-целевой подход, основанный на системном характере организации производственных структур, второй – формирование производственных программ и их гарантированная устойчивость.

Актуальность проблемы планирования деятельности региональных сельскохозяйственных формирований и входящих в них сельхозпредприятий, разработки и обоснования производственно-экономических индикаторов в

современных условиях определяется сложным и неустойчивым финансовым положением хозяйствующих субъектов в аграрном секторе экономики.

Из этого следует, что необходимо системное оптимальное моделирование производственных программ на всех уровнях организации сельского хозяйства. В этом контексте индикативное планирование производственной деятельности в сельском хозяйстве должно представлять собой трехуровневый механизм, который включает планирование показателей развития сельского хозяйства на макроуровне страны и региона; планирование на региональном отраслевом и районном уровнях; планирование на микроуровне отдельных сельскохозяйственных предприятий.

Целевые задачи, индикаторы и механизмы реализации национального проекта развития сельского хозяйства рассмотрены и одобрены Правительством РФ, в связи с чем все областные регионы, включая Курскую область, приняли обязательства по целевым показателям реализации этого проекта. В частности, планируется целенаправленное увеличение во всех категориях хозяйств поголовья и продуктивности скота и птицы, для того чтобы максимально обеспечить население продукцией животноводства собственного производства. Предполагается более эффективно включить в хозяйственный оборот потенциал крестьянско-фермерских и личных подсобных хозяйств населения.

Показатели планирования на уровне региона носят директивный характер только для министерств и ведомств (служат оценкой результатов их деятельности), а для хозяйствующих коммерческих субъектов – только рекомендательный характер (кроме случаев, когда последние участвуют в целевых приоритетных программах с бюджетным финансированием).

Разработка укрупненных показателей развития аграрной сферы и анализ ее состояния осуществляет Управление сельского хозяйства региона.

Планирование на мезоуровне выполняется в отраслевом и районном разрезе и предполагает интегрирование показателей планов регионального уровня и микроуровня на основе разработки и реализации целевых программ развития сельскохозяйственного производства. На региональном уровне следует разрабатывать и осуществлять производственные программы развития сельскохозяйственной сферы, в которых отражена ее отраслевая структура, имеющая прогнозный рамочный характер.

Планирование на микроуровне отдельных сельскохозяйственных предприятий должно осуществляться преимущественно в форме разработки оптимальных производственных программ и проектов (бизнес-планов) развития этих хозяйств. При таком подходе показатели деятельности носят одновременно и оперативный, и индикативный характер. Как правило, в числе основных индикаторов развития предприятия учитывают показатели отраслевой структуры, структуры использования пашни, нормативы производства валовой и товарной продукции, финансовые результаты производства.

Как следует из этой схемы, планирование на мезоуровне носит интегрирующий характер и позволяет соединить показатели развития

агропромышленного комплекса с показателями развития отдельных хозяйствующих субъектов.

Планирование показателей на мезоуровне в форме оптимальных производственных программ позволяет объединять интересы и ресурсы государства, региона и отдельного хозяйствующего субъекта, что придает результату деятельности гарантированный, устойчивый и целенаправленный характер.

Рассмотренные аргументы позволяют сделать общий вывод о целесообразности построения системы экономико-математических моделей оптимального планирования производственных программ с целью обоснования индикативных производственно-экономических программ развития сельского хозяйства областного региона в целом и входящих в него отдельных сельскохозяйственных предприятий.

ВОРОПАЕВА О.Д., кандидат экономических наук, доцент ЮЗГУ

ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ПРИ УЧЕТЕ И ПРИЗНАНИИ ВЫРУЧКИ В РОССИЙСКИХ СТАНДАРТАХ И МСФО

Процессы глобализации экономических отношений постепенно приводят к созданию мирового рынка. Выручка, получаемая предприятиями, является одним из ключевых показателей, позволяющих в дальнейшем оценить результативность деятельности в целом в тех или иных экономических условиях, исходя из особенностей региональных рынков, учетных и налоговых стандартов той или иной страны.

Функционирование транснациональных корпораций, имеющих предприятия в разных странах, в том числе и в РФ, взаимодействие российских предприятий с международными корпорациями актуализируют вопросы рассмотрения и признания выручки в соответствии с международными и российскими стандартами. При этом важным аспектом является сравнение положений международных и российских стандартов с целью их взаимной корреляции для получения возможности оперирования сопоставимой информацией.

В начале рассмотрим основной понятийный аппарат, используемый при учете выручки в соответствии с российскими бухгалтерскими и налоговыми стандартами.

Выручка – это денежные средства, полученные предприятием от продажи товаров и услуг. В торговом предприятии различают выручку: от реализации продукции (при наличии собственных цехов по производству кулинарной продукции, например, в супермаркетах); от реализации основных средств; торговую выручку.

В п.6 раздела II ПБУ 9/99 указано, что выручка принимается в бухгалтерском учете в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества или величине

дебиторской задолженности. Если величина поступления покрывает лишь часть выручки, то выручка, принимаемая к бухгалтерскому учету, определяется как сумма поступления и дебиторской задолженности (в части, не покрытой поступлением).

Выручку от продаж в бухгалтерском учете можно отражать двумя способами: методом начисления и кассовым методом (при соблюдении установленных ограничений).

При учете выручки по методу начисления, выручка от продажи продукции (товаров, работ, услуг) отражается в том месяце, когда право собственности на товары (результаты выполненных работ) перейдут от предприятия к покупателю (заказчику).

При использовании кассового метода датой получения дохода всегда признается день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, поступления иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав, а также погашение задолженности перед налогоплательщиком иным способом (п. 2 ст. 273 НК РФ).

Для расчета налога на прибыль выручку от продаж можно учитывать так же одним из двух методов: первый – по моменту отгрузки товаров (выполнения работ, услуг) – метод начисления; второй – по моменту оплаты отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) – кассовый метод. Но необходимо помнить, что для применения кассового метода в налоговом учете установлено ограничение: выручка фирмы без учета НДС (в среднем за предыдущие четыре квартала) не должна превышать один миллион рублей (лимит может изменяться регламентирующим законодательством).

Если налогоплательщик, перешедший на определение доходов и расходов по кассовому методу, в течение налогового периода превысил предельный размер суммы выручки от реализации товаров (работ, услуг), установленный п. 1 ст. 273 НК РФ, то он согласно п. 4 ст. 273 НК РФ обязан перейти на определение доходов и расходов по методу начисления с начала налогового периода, в течение которого было допущено такое превышение.

Согласно п.12 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденного приказом Минфина России от 06.05.99 № 32н, выручка от продажи имущества, в том числе и товаров, выполнения работ и оказания услуг (т. е. реализации), в бухгалтерском учете отражается при выполнении следующих условий:

- право на получение выручки определено условиями заключенного договора или подтверждено иным соответствующим образом;
- сумма выручки определена в денежном выражении;
- по результатам операции оплата получена (в безусловном порядке подлежит получению);
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на имущество перешло к покупателю, работа принята заказчиком, услуга оказана;
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, определены в денежном выражении.

При рассмотрении порядка принятия к учету выручки важно изучить суть самой хозяйственной операции, связанной с продажей товаров (продукции, работ, услуг), с точки зрения бухгалтерского и налогового законодательства.

Обратим внимание на то, что в бухгалтерском учете исходя из п.5 ПБУ 9/99 применяется термин «продажа», а налоговое законодательство использует термин «реализация» (п.1 ст. 39 НК РФ).

Согласно п.1 ст. 39 НК РФ реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается соответственно передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях предусмотренных НК РФ, передача права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу – на безвозмездной основе.

При продаже товаров на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности.

Напомним, что коммерческий кредит в силу ст. 823 ГК РФ представляет собой способ расчета в виде отсрочки или рассрочки оплаты. Как следствие, проценты по коммерческому кредиту облагаются НДС в полном объеме как суммы, связанные с оплатой реализованных товаров (подп.2 п.1 ст.162 НК РФ).

При продаже товаров на условиях коммерческого кредита выручка отражается у продавца вместе с процентами за отсрочку платежа. В договоре должен быть обозначен период, за какой начисляют проценты, размер платы за коммерческий кредит, условия перехода права собственности. В случае если на момент отгрузки проценты не подсчитывают, они увеличивают выручку на последнее число каждого месяца до того дня, когда покупатель полностью рассчитывается за товары, а также на дату расчетов.

Для целей налогообложения прибыли выручка от реализации товаров признается доходом от реализации в сумме договорной цены (без НДС). Согласно п. 3 п. 1 ст. 268 НК РФ при реализации покупных товаров налогоплательщик вправе уменьшить доходы от их реализации на стоимость приобретения данных товаров.

Особенность определения финансового результата от продаж в торговой организации состоит в предварительном исчислении валового дохода, который представляет собой сумму реализованной торговой наценки, определяемой в виде разницы между покупной и отпускной ценой проданного товара.

При любом варианте учетных цен на товары на кредите счета 90 «Продажи» всегда отражается продажная стоимость реализованных товаров. Этот показатель иначе называют «выручка от реализации товаров» или «товарооборот».

При учете товаров по продажным ценам, что является характерным для предприятий розничной торговли, на дебет счета 90 первоначально

записывают стоимость реализованных товаров по учетным (т. е. продажным) ценам, а не покупным, что не соответствует экономической сущности данного счета. Поэтому возникает необходимость корректировки дебетового оборота на сумму торговой надбавки, относящейся к реализованным товарам. Так же необходимо принимать во внимание, что при учете товаров по продажным ценам применяется счет 42 «Торговая наценка» для учета торговой надбавки на поступающие и выбывающие товары. При реализации товаров торговое предприятие должно списать со счета 42 относящуюся к этим товарам торговую надбавку.

В некоторых случаях к реализации приравнивается безвозмездная передача права собственности на товары, работы, услуги. Например, раздача образцов товаров для рекламы, вручение работникам фирмы подарков к праздникам и т.п. однако в ходе подобных операций фирма выручку не получает. Поэтому в такой ситуации по строке 2110 отчета о прибылях и убытках никаких записей не делают [5].

Продажа товаров покупателям является объектом обложения налогом на добавленную стоимость. В общем случае налоговая база по НДС при продаже товаров определяется как стоимость этих товаров, исчисленная исходя из цен, определяемых в соответствии со ст. 40 НК РФ с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в них НДС.

Порядок признания выручки по международным стандартам финансовой отчетности регламентируется МСФО 18 «Выручка». Данный стандарт оговаривает источники получения выручки, моменты ее признания и методы учета для ее отражения в отчетности. В нем выручка определена как поступление активов, которое происходит по причине выбытия произведенной компанией продукции, работ, услуг от деятельности, которая является для предприятия регулярной. Под действие этого стандарта не попадает выручка от проведения прочих операций.

В отличие от МСФО 18, где определяются вопросы учета доходов только от основной, систематической деятельности, в российском стандарте – ПБУ 9/99 рассматриваются доходы от обычных видов деятельности (выручка от продаж), но и прочие доходы. Таким образом, предмет стандарта ПБУ 9/99 шире, чем предмет МСФО 18.

Если в российских стандартах одним из определяющих моментов признания выручки является момент связанный с переходом права собственности на продукцию или товары, а оговорка перехода риска владения отсутствует, то согласно МСФО 18 при переходе рисков и преимуществ владения, выручка должна признаваться даже без перехода прав собственности на продукцию и товары, и данное условие представляет собой основной критерий признания выручки. И напротив, если за продавцом сохраняются существенные риски владения, выручка по такой сделке в отчетности не признается, даже если к покупателю перешло право собственности.

Кратко изложим для проведения сравнения международного и российского стандарта условия признания выручки:

- в соответствии с МСФО 18:

- к покупателю от продавца перешли значительные риски преимущества владения товарами;
- сумма выручки может быть надежно оценена;
- существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные со сделкой поступят в компанию;
- продавец не участвует в управлении проданными товарами и не контролирует их;
- понесенные или ожидаемые затраты, связанные со сделкой могут быть надежно оценены.

- в соответствии с ПБУ 9/99:

- организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть надежно определена;
- существует уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации (уверенность возникает в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива);
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

ПБУ 9/99 содержит следующую норму: если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка [4].

Литература

1. Налоговый кодекс РФ
2. ПБУ 9/99 (утвержден приказом Минфина России от 06.05.99 № 32н)
3. МСФО 18 «Выручка»
4. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Рид групп, 2011. – 656с.
5. Мещеряков В.И. Годовой отчет – 2011. – М.: Эксмо 2012. – 704с.

ЗАРЕЦКАЯ В.Г., кандидат экономических наук, доцент Курского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ

КОНДРАТЬЕВА З.А., кандидат социологических наук, доцент Курского
филиала Финансового университета при Правительстве РФ

ОЦЕНКА ИНДИВИДУАЛЬНОГО СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ В РЕГИОНЕ¹

В условиях медленного завершения глобального финансового кризиса и недостатка свободных финансовых ресурсов на цели инвестирования реального сектора экономики, достаточно важным становится поиск и научное обоснование эффективных способов привлечения средств населения. Разрабатывая те или иные программы привлечения средств физических лиц на рынок инвестиций, необходимо решить задачу создания максимально выгодных условий инвестирования сбережений населения в национальные инвестиционные активы. В основе вовлечения этих средств в инвестиционный процесс лежит тот факт, что эти накопления составляют частную собственность и должны быть использованы в их интересах с учетом различий инвестиционных предпочтений определенных групп населения, регионов, а также персонификации интересов отдельных граждан, семей.

Проблема вовлечения в инвестиционный оборот средств населения является актуальной и до конца не исследованной. Если до финансового кризиса данная проблема не стояла так остро, то в современных условиях индивидуальное инвестирование может послужить важной стабилизирующей силой оздоровления российской экономики. Последствия финансового кризиса проявилось в падении ВВП в 2009 года по сравнению с аналогичным периодом 2008 года на 8 п.п.², а инвестиций в основной капитал на 18,9 п.п. И физические объемы ВВП и инвестиции в реальные активы в сопоставимых ценах в 2010 году не достигли докризисных уровней 2008 года. Вместе с тем, в рассматриваемом периоде доходы населения имели прирост в объеме 3,2 трлн. руб. (темп прироста 12,8%), а организованные сбережения остались неизменными на уровне 1,5 трлн. руб. ВРП Курской области в 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 года сократился на 4 п.п., а инвестиции в основной капитал на 15 п.п. Превышение денежных доходов населения над расходами в 2009 г. составило 3797,3 млн. руб.³. Хотя суммарные сбережения населения в Курской области в абсолютном выражении невелики, существует тенденция к их росту. В процентном выражении их доля значительно превышает аналогичную долю населения в РФ. Все это говорит о наличии мощного потенциального инвестиционного ресурса, о необходимости создания действенного механизма вовлечения этих средств в инвестиционный процесс. И эта работа усиленно должна проводиться именно на уровне региона.

¹ По результатам и на средства гранта РГНФ. 10-02-72203а/ц

² Источник здесь и далее: Федеральная служба государственной статистики

³ Отчет Курскстата «Социально-экономическое положение Курской области в январе-июле 2009 года»

Теория структуры ВВП, инвестиций, сбережений развивается как составная часть мировой экономической науки. Основоположники экономической теории (Д. Рикардо, А. Смит, Д. Милль, К. Маркс) много внимания уделяли вопросам распределения доходов в обществе. Ученые-маржиналисты обосновали связь между сбережениями и процентом по заемным средствам. Современное представление о роли сбережений, их связи с инвестициями берет начало с развитием кейнсианской школы.

Существующие различные подходы к формированию показателя сбережений обеспечивают разные результирующие показатели, что в итоге формирует противоречивый характер их достоверности.

Показатель сбережений населения может быть определен на основе следующих методологических подходов, которые не согласованы между собой и дают разные результаты:

- Баланс денежных доходов и расходов населения Российской Федерации;

- счет использования располагаемого дохода для сектора домашних хозяйств в системе национальных счетов (СНС);

- данные о выборочном обследовании домашних хозяйств.

Основным источником информации о доходах и расходах населения, на основе которых определяются сбережения, является Баланс денежных доходов и расходов населения (далее Баланс). В нем все денежные поступления включаются в доходы, но при формировании расходов не учитывается их распределение на цели текущего и капитального характера, что создает сложности при расчете сбережений как источника инвестиционных ресурсов. В Балансе натуральные поступления не представлены, в то время как в СНС натуральные поступления рассматриваются как доход. Несмотря на указанные недостатки, данные Баланса наиболее приемлемы в целях сопоставления рассчитанных сбережений на уровне РФ и региональном уровне, поскольку на региональном уровне СНС используется в упрощенном варианте. Особенностью методологии расчета региональных показателей системы национальных счетов является то, что валовые сбережения не подлежат учету в региональном разрезе, а учитываются только по стране в целом и включаются в оценки ВВП России.

Зависимость сбережений населения от располагаемых доходов (очищенных от налогов и сборов) позволяет определить величину автономного потребления и предельную склонность к сбережению населения в России и Курской области. Рассмотрим зависимость сбережений от суммы располагаемого дохода (рис. 1, 2.)

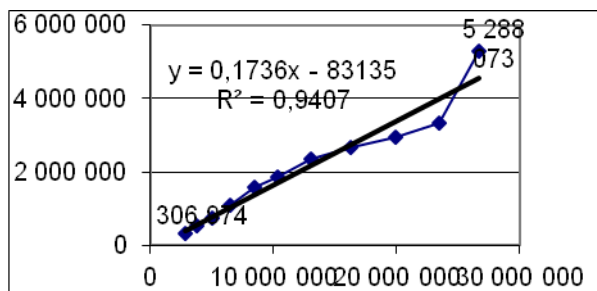


Рис.1. Зависимость сбережений населения в России от располагаемых доходов в 1999-2009 г.г. (млн. руб.)

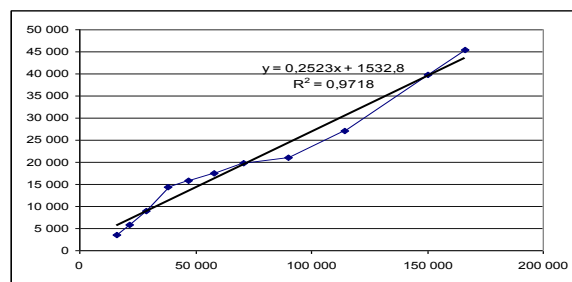


Рис. 2. Зависимость сбережений населения в Курской области от располагаемых доходов в 1999-2009 г.г. (млн. руб.)

Как видно из рис. 2, номинальные сбережения населения в РФ выросли с 306974 млн. руб. в 1999 г. до 5288073 млн. руб. в 2009 г., т.е. рост составил 17,2 раза. Предельная склонность к сбережению населения РФ по данным 1999-2009 г.г. составляла 17,4%, т.е. при росте доходов на 1 руб. сбережения в среднем возрастали на 17 коп. Интересно, что в Курской области предельная склонность к сбережению была на уровне значительно выше общероссийского показателя и составляла 25%. При этом финансовый кризис не отразился на снижении сберегательной квоты населения, а, наоборот, последовавший прирост сбережений к уровню предыдущего года составил в 2008 г. 47,3 п.п., а в 2009 г. – 14,1 п.п. В результате сберегательная квота в 2008 г. составила 26,5%, а в 2009 г. – 27,3%.

Россия за последние 10 лет прошла два периода, в течение которых сберегательное поведение россиян достаточно резко поменялось. В 1999-2005 годах средняя склонность к сбережению росла. Мы развивались «по Кейнсу», то есть с ростом доходов увеличивалась и доля сбережений. Предельная склонность к сбережению в этот период составляла 0,20, то есть каждый дополнительный рубль дохода населения увеличивал сбережения на 20 коп. С 2005 г. по 2008 г. рост сберегательной квоты прекратился и продолжился только в 2009 г.

В развитых странах период роста сберегательной квоты закончился к 1980-1985 году, хотя фиксация ее произошла на очень разных уровнях (около 8% в США, 19-20% во Франции и Японии). Увеличение сберегательной квоты характерно для периода преодоления кризисов, когда массовое сознание характеризуется недостаточной уверенностью в завтрашнем дне, а система банковского кредитования населения не достигла высокой стадии развития.

Средняя склонность к сбережению в Курской области в течение 1999-2009 г.г. постоянно превышала аналогичный показатель по России. Население Курской области склонно больше сберегать, создавая необходимые запасы денежных средств из-за отсутствия уверенности стабильного потребления в будущем.

В своем исследовании мы показали, что сбережения населения определяются не только доходом, но и множеством других факторов: от чисто макроэкономических до демографических и имущественных. Мы показали, как и от чего зависит сберегательная квота населения, предельная склонность к

сбережению, определили методику и рассчитали интегральную синтетическую оценку сберегательного потенциала региона.

Однако логика этих исследований поставила перед нами следующую задачу. Мы хотим не только оценить сберегательный потенциал региона, его динамику, место среди других областей, но и определить его количественную величину.

Таким образом, гипотеза исследования – существование модели оценки сбережений населения в зависимости от факторов развития региона. Цель исследования – построение эконометрической модели для прогноза сберегательного потенциала населения региона.

Мы решили пойти по пути изучения иностранного опыта построения подобных моделей. В разное время проблемами дохода и сбережений занимались такие известные ученые 20 века как А.С. Пигу, Г. Хаберлер. Позднее были выдвинуты гипотезы о значительной роли в процессе образования сбережений ожиданий людей. Койк, Каган, Фридмен, К. Фуржо исследовали статические и динамические законы изменения экономических показателей, в том числе потребления и сбережения, роль ожиданий людей в подобных моделях, адаптации этих ожиданий. Важное положение при оценке сбережений выдвинул М. Фридмен. Он считал, что доход можно разделить на две составляющих.

Первая компонента – постоянная, та к которой человек привык и на которую рассчитывает. Вторая компонента – временная, или та, которую человек оценивает как временную. Соответственно и сбережения распадаются на два компонента (от постоянной и временной величины) и ведут себя по-разному. Мы предлагаем опираться на исследования нобелевского лауреата Ричарда Стоуна, который воспользовался гипотезой временного и постоянного дохода и временных и постоянных сбережений для построения математической модели формирования личных сбережений населения Англии.

В основу модели положены два главных предположения:

1. Сбережения реагируют не только на доход, но и на имеющееся в распоряжении имущество. Конечно, увеличение дохода увеличивает сбережения, но при прочих равных условиях увеличение имущества сокращает рост сбережений. Если у семьи уже есть недвижимость, то стимулы к дальнейшему сбережению падают, кроме того, имеющееся имущество надо обслуживать, что увеличивает потребление и уменьшает сбережения.

2. Второе предположение заключается в том, что сберегательное поведение при постоянном или временном увеличении дохода будет различным. Если человек расценивает дополнительный доход как временный, то стремление сберечь из него будет значительно выше, а стремление потреблять ниже, чем при росте постоянного дохода.

У Стоуна, так же как у нас, не было возможности разделить доходы населения, представленные статистикой, на постоянные и переменные. Однако в процессе построения модели эти трудности были преодолены.

Обозначим каждую из переменных – располагаемый доход, имущество, потребление соответственно μ , ω , ε , причем постоянные компоненты дополним

индексом «штрих», а переменной части (случайному компоненту) – «два штриха». Исходная система уравнений

$$\varepsilon' = \alpha' \omega' + \beta' \mu' \quad (1);$$

$$\varepsilon'' = \beta'' \mu'', \quad (2);$$

где α' и β' – это предельная склонность к потреблению постоянных компонентов имущества и дохода, β'' – предельная склонность к потреблению случайного, переменного компонента дохода.

Вводится также обозначение λ как удельный вес прироста дохода, расцениваемого как прирост постоянного дохода, и одновременно коэффициент пропорциональности полученный из выражения $(\mu'_t - \mu'_{t-1}) = \lambda(\mu_t - \mu_{t-1})$. Понятно, что t – это момент времени.

После ряда преобразований системы уравнений, что и введения обозначения сбережений σ , получаем:

$$\frac{\sigma_t}{\mu_t} = 1 - \beta' * \lambda - \beta'' * (1 - \lambda) - \alpha' * \lambda \frac{\omega_t}{\mu_t} + \beta''(1 - \lambda) \frac{\mu_{t-1}}{\mu_t} - \frac{(1 - \lambda) \varepsilon_{t-1}}{\mu_t} \quad (3).$$

Эта формула отражает отношение текущих сбережений к текущему доходу. Она представляет собой линейную функцию отношения имущества в начале взятого периода к доходу за этот период, отношения дохода в предшествующем периоде к текущему доходу и отношения потребления предыдущего периода к доходу настоящего периода. Это и есть уравнение основной модели Стоуна¹.

Под имуществом понимаются овеществленные сбережения в постоянных ценах. Мы предполагаем использовать в качестве этого параметра стоимость жилья в распоряжении индивидов.

Для решения задачи и построения модели необходимо найти значения параметров α' , β' , β'' и λ . Таким образом мы можем при наличии исходных параметров дохода, потребления и имущества свести все к построению регрессионной линейной модели типа

$$\frac{\sigma_t}{\mu_t} = a_0 - a_1 \frac{\omega_t}{\mu_t} + a_2 \frac{\mu_{t-1}}{\mu_t} - a_3 \frac{\varepsilon_{t-1}}{\mu_t} \quad (4)$$

$$\text{В этом случае } a_0 = 1 - \beta' * \lambda - \beta'' * (1 - \lambda) \quad (5)$$

$$a_1 = -\alpha' * \lambda \quad (6)$$

$$a_2 = \beta''(1 - \lambda) \quad (7)$$

$$a_3 = -(1 - \lambda) \quad (8)$$

Исходный массив для обсчета данной модели был сформирован на основе данных Курского отделения Федеральной службы государственной статистики РФ по Курской области. Данные доходов, расходов и сбережений рассчитаны на основе баланса доходов и расходов. Определенные трудности возникли вследствие отсутствия информации о накопленном имуществе в домохозяйствах. Подобные данные в разрезе областей пока не публикуются.

¹ R. Stoun. Private Saving in Britain, Past, Present and Future. «The Manchester School of Economic and Social Studies». Vol. XXXII, №2, 1964.

Мы исходили из предположения, что основной частью имущества является жилое помещение, по стоимости многократно превышающее другие компоненты домашнего имущества.

Исходя из данных об общей площади жилых помещений на душу населения, численности населения и стоимости квадратного метра нами была рассчитана стоимость жилого имущества, находящегося в распоряжении населения Курской области. Все статистические данные были приведены в текущих ценах, что делает их непригодными к дальнейшим манипуляциям и требует приведения в сопоставимые цены. Для этого используем индекс потребительских цен и индекс цен на рынке жилья для Курской области.

Подготовленный массив данных для расчета с пересчетом в цены 2009 года представлен в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для расчета модели, Курская область, сопоставимые цены

Год	Сберегательная квота	Отношение имущества к доходу	Отношение дохода (t-1)-того года к доходу t- года	Отношений расходов (t-1) периода к доходу за период
	$\delta\tau/\mu\tau$	$\omega\tau/\mu\tau$	$\mu(t-1)/\mu\tau$	$\xi(t-1)/\mu\tau$
2000	0,263	5,6319	0,9325	0,7275
2001	0,301	7,4293	0,9213	0,6779
2002	0,356	5,9233	0,8674	0,6064
2003	0,328	5,9693	0,9428	0,6076
2004	0,292	5,6309	0,8869	0,5962
2005	0,266	5,3290	0,9021	0,6391
2006	0,236	4,8955	0,8756	0,6424
2007	0,226	4,6064	0,9108	0,6958
2008	0,245	4,2363	0,8927	0,6906
2009	0,246	4,6300	1,0072	0,7609

Расчет проводился с помощью пакета анализа Microsoft Excel и с помощью инструмента «множественная регрессия».

Значение коэффициента детерминации $R^2 \approx 0,69$. Он показывает долю вариации результативного признака под воздействием изучаемых факторов. Следовательно, около 69% вариации зависимой переменной (отношение сбережений населения к доходу текущего периода) учтено в модели и обусловлено влиянием учтенных факторов. Коэффициент множественной корреляции 0,83. Он показывает тесноту связи зависимой переменной с тремя включенными в модель объясняющими факторами.

Проверку значимости уравнения регрессии и коэффициентов на основе F- критерия Фишера и t-критерия Стьюдента показало, что уравнение является адекватным.

Искомая функция (4) имеет вид

$$\frac{\sigma_t}{\mu_t} = 0.2303 - 0.0223 \frac{\omega_t}{\mu_t} + 0.2791 \frac{\mu_{t-1}}{\mu_t} - (-0.4977 \frac{\varepsilon_{t-1}}{\mu_t}) \quad (9)$$

Согласно приведенным выше формулам вычислим коэффициенты модели, имеющие экономическое истолкование.

Из модели Стоуна следует

$$\mu_t = \lambda \mu_t + (1 - \lambda) \mu_{t-1} \quad (10)$$

Постоянная часть дохода t -того года пропорциональна размеру постоянного дохода прошлого периода с учетом его переменной компоненты в этом году. Коэффициент $\lambda = 0,502$, вычисленный по формуле (8), показывает в какой степени доход текущего года формирует постоянный, неснижаемый доход текущего года. Это, по сути, субъективная оценка человека, на каком уровне дохода его потребление окажется минимальным, необходимым для нормального выживания. Следует учесть, что в состав постоянного компонента дохода текущего года входит часть переменного дохода прошлого периода $(1-\lambda)$. Позднее мы увидим, что значительная часть переменной компоненты дохода прошлого периода уходит в сбережения, следовательно, становится доступной для формирования поступлений следующего года.

Коэффициент $\alpha' = -0,0444$, вычисленный из формулы (6), в экономическом смысле представляет собой предельную склонность к потреблению, зависящую от постоянного компонента имущества. Интересно отметить, что данный коэффициент получился отрицательным. Подобное значение нас смутило, и мы проделали аналогичные расчеты по некоторым другим областям ЦФО. Результат был аналогичным. По нашему мнению, в экономическом смысле это означает, что чем больше располагаемая человеком собственность, тем меньше его удельные расходы на ее обслуживание. Условно говоря, если собственность вырастет в два раза, то расходы по ее содержанию (налоги, коммунальные платежи, ремонт) вырастут менее чем вдвое. В нашем случае предельное потребление при росте собственности на 1% вырастет на 0,96%.

Коэффициенты $\beta' = 0,977$ и $\beta'' = 0,561$ показывают предельную склонность к потреблению постоянной и соответственно переменной части дохода. Они вычислены по формулам (5) и (7). Коэффициент β' показывает, что при росте постоянной компоненты дохода практически вся она включается в текущее потребление. Если же человек расценивает прирост дохода как случайный, то на потребление отправляется только 56% такого прироста, остальная часть пополняет сбережения.

Эти интересные наблюдения являются дополнительным продуктом наших исследований. Основная цель заключалась в получении достоверной статистической модели для прогноза сбережений населения региона. Имея в распоряжении этот инструмент, мы можем достаточно точно прогнозировать сберегательную квоту и размер сбережений в регионе на основе роста доходов, расходов на следующий период и исходя из запланированного ввода жилья в регионе. Данная модель является лаговой, адаптивной моделью и периодически нуждается в уточнении, что с учетом имеющихся доступных алгоритмов расчета не представляет серьезных затруднений.

Выявленная зависимость подтверждает, что относительное увеличение доли сбережений населения Курской области происходило в относительно

неблагоприятные годы, сумма сбережений превышала аналогичные средние показатели по стране. В годы экономического подъема их доля снижалась, и они стабилизировались на уровне чуть ниже среднего на душу населения.

Это еще раз позволяет сделать вывод о специфике сберегательного поведения населения Курской области. С одной стороны, для сберегательного поведения населения Курской области характерен консерватизм и малая склонность к риску. Этим объясняется относительно малая доля банковских кредитов в совокупных сбережениях. Об этом также свидетельствует отсутствие повышения склонности к заимствованиям в неблагоприятные периоды.

С другой стороны, для них характерен большой экономический пессимизм и инерционность поведения. Ухудшение экономической ситуации снижало сберегательную квоту у населения России, сберегатели не увеличивали свои вклады, ждали лучших времен. В это же время, сберегатели Курской области, несмотря на относительно более низкий уровень доходов, продолжали сберегать на докризисном уровне.

Подобное сберегательное поведение имеет несколько положительных моментов с точки зрения мобилизации и использования инвестиционных ресурсов. Как уже отмечалось, сбережения населения Курской области обладают значительным консерватизмом и не имеют тенденции к уменьшению при ухудшении экономической обстановки, и, следовательно, инвестиционного климата. Это стабильный потенциальный источник инвестиций, при условии их формирования в организованной форме. Пока организованные сбережения занимают около 52% в 2008 г. и 63,5% в 2009 г., то есть присутствует потенциальная возможность дополнительного их вовлечения в экономический процесс. Население Курской области обладает высоким сберегательным потенциалом, более склонно образовывать сберегательные резервы, которые возможно использовать в инвестиционных целях.

ИВАХНЕНКО Е.О., кандидат технических наук, доцент Курского филиала Финансового университета при правительстве РФ

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ И ВТО

Присоединение России к ВТО поставило ряд вопросов не только о развитии и реформе, но и самого дальнейшего существования национальной системы высшего образования. Членами профессионального сообщества высказываются различные мнения по этому вопросу, наиболее острым из которых является мнение о том, что создание филиалов зарубежных вузов в РФ, приобретение активов (скупка российских вузов), широкое распространение дистанционного образования в них, проблемная демографическая ситуация в стране поставит основную часть российских вузов на грань выживания. Их оппоненты считают, что появление таких

филиалов в России позволит получать желающим западное образование без выезда за рубеж.

В данной работе рассмотрены некоторые аспекты влияния вступления России в ВТО на систему высшего образования.

Согласно федеральному закону «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»:

1) Ст.1п.2 – «Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены настоящим Федеральным законом, применяются правила международного договора»;

2) Ст.2 п.1 – «Государственная политика в области высшего и послевузовского профессионального образования основывается на ... интеграции системы высшего и послевузовского профессионального образования Российской Федерации при сохранении и развитии достижений и традиций российской высшей школы в мировую систему высшего образования»;

3) Ст.5 п.1 – ФГОС предназначены для «признания и установления эквивалентности документов иностранных государств о высшем профессиональном образовании»; и т.д.

Отметим, что в данном федеральном законе высшее образование не определяется как образовательная услуга. Однако, в «Базовом (отраслевом) перечне государственных услуг (работ) оказываемых федеральными государственными учреждениями в сфере образования и науки» № ИБ-81/02вн от 06.10.2011 реализация основных профессиональных образовательных программ высшего профессионального образования для физических лиц отнесена к государственным услугам .

Официально ВТО образована на конференции в Марракеше в апреле 1994 года Соглашением об учреждении ВТО, известным также как Марракешское соглашение. Помимо основного текста документ содержит 4 приложения, в т.ч. Приложение 1В: Генеральное соглашение по торговле услугами, которое определяет основы режима торговли услугами, права и обязательства членов ВТО в этой сфере.

Таким образом, признание высшего образования услугой в рамках Приложения 1В, автоматически устанавливает его приоритет над федеральным законом «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», и приведет к появлению в РФ филиалов зарубежных вузов. Следствием этого станет принятие иных нравственных, духовных и прочих ценностей, как основы образования. Отметим, что российской делегацией данный вопрос, в отличие от банковских и страховых услуг, не поднимался (см. «О ходе переговоров по доступу на рынок услуг в рамках процесса присоединения России к ВТО»).

В соответствии с п.1 ст.VII Приложения 1В «Признание» «... член может признавать полученное образование или приобретенный опыт, выполненные требования, а также лицензии или сертификаты, выданные в определенной стране. Такое признание, которое может быть достигнуто посредством гармонизации или иным образом ...». А в п.3. с. VII определено, что «... член

не должен осуществлять признание таким образом, чтобы оно было средством дискриминации между странами в применении его стандартов или критериев для выдачи разрешений, лицензирования или сертификации поставщиков услуг, или скрытым ограничением в торговле услугами». Данные положения следует рассматривать вместе с обязательствами РФ по Болонскому процессу – гармонизации национальной системы высшего образования с системами высшего образования европейских стран, как основы взаимного признания дипломов.

Тема, поставленная в заголовок статьи, не нова для тех стран Европы и Америки, которые уже давно являются членами ВТО. Так в 2001 г. президенты четырех общественных структур в области образования (Европейской ассоциации университетов, представляющей более 500 университетов и 30 национальных конференций ректоров; Американского совета по образованию, представляющего 800 колледжей и университетов США; Совета по аккредитации высшего образования, представляющего 3000 аккредитованных колледжей и университетов и 60 аккредитаторов США; Ассоциации колледжей и университетов Канады) подписали Совместную Декларацию, в которой говорится: "Институты-члены объединения поставили задачу устранить препятствия для международного обмена в сфере высшего образования, используя соглашения и договоры вне системы торговой политики. Данная задача предполагает расширение обмена информацией и достижение соглашений, касающихся высших учебных заведений, программ, степеней, квалификаций и практики проверки качества обучения. Наши соответствующие страны не должны заключать договоры (принимать на себя обязательства) в контексте Генерального соглашения по торговле услугами (GATS) по услугам высшего образования, связанным (родственным) видам обучения взрослых или другим образовательным услугам. В тех случаях, если такие договоры (обязательства) были приняты в 1995 году, то в дальнейшем не следует этого делать вновь".

В обосновании этой Декларации изложены принципы:

- ✓ Высшее образование существует для обслуживания общественных интересов и не является товаром "широкого потребления" ("ширпотребом");
- ✓ Высшее образование существенно отличается от большинства других услуг;
- ✓ Обязанность регулирования высшего образования должна оставаться в ведении органов соответствующей страны;
- ✓ В системе высшего образования тесно переплетены публичное и частное образование, разные типы учреждений и формы собственности; поэтому невозможно выделение подсистем для целей GATS;
- ✓ Очень мало известно о последствиях включения в GATS торговли образовательными услугами.

Как сообщалось (Акимов Ю.П. По законам цивилизованного рынка / "Платное образование" №4, 2003, с. 4-8), "страны, вступившие в ВТО, не торопятся взваливать на себя бремя обязательств в сфере образования. Полностью взялись их выполнять Конго, Лесото, Ямайка и Сьерра-Леоне. Что

касается остальных 144 участников, то с момента разработки соглашения лишь 44 из них приняли на себя некоторые из его обязательств. Причем в области высшего образования – только 21 страна. Из тех государств, которые не спешат с присоединением, одни требуют приоритетного представительства собственных граждан в импортируемых учебных заведениях. А другие оттягивают принятие конкретных решений до тех пор, пока не будет накоплен некоторый опыт в понимании и реализации положений этого соглашения".

Министр образования и науки РФ г-н А. Фурсенко еще в 2004 г. считал (Высшему образованию – высшее качество (Сообщение ИТАР-ТАСС) / "Парламентская газета", № 148 (1510) от 29.07.2004), что «...многие российские вузы не смогут выдержать жесткой конкуренции со стороны других стран после вступления России в ВТО, и без сокращения числа российских вузов проблему решить вряд ли удастся ...».

Несмотря на общепринятое мнение о том, что РФ не вела подготовительной работы к вступлению в ВТО, принятые Минобрнауки за последние годы решения о создании федеральных и национальных исследовательских университетов, сокращении количества государственных вузов, в том числе и посредством слияний и поглощений, их деление по степени автономности, конкурсы по созданию программ стратегического развития и т.п. следует рассматривать именно как подготовительную работу к этому. Данная линия будет продолжена и в предстоящие 8 лет до полного вхождения России в ВТО.

КВАСКОВА А.И., кандидат экономических наук, доцент
КУСТОВА М.Ю., председатель СНО Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

Мотивация труда – важнейший фактор результативности работы в условиях инноваций. Инновации представляют собой результат взаимодействия маркетинга и технологий. Для перехода к инновационному типу экономики необходимы три главных условия:

- высокий уровень образования населения;
- развитая сфера науки;
- значительный технологический задел.

Для третьего раздела необходимо обеспечить платежеспособный спрос на существующий технологический задел. И здесь ситуация гораздо более серьезная: это самое слабое звено в инновационной цепи, так как отсутствуют грамотные управленческие решения для привлечения в реальный сектор инвестиционных ресурсов.

Мотивация инновационной деятельности выполняет важную задачу воздействия на поведение человека для достижения целей инновационного развития. Слабость мотивации инновационной деятельности работников препятствует функционированию инновационного процесса на предприятии, так как в основе любого инновационного процесса находится деятельность людей, создающих, реализовывающих и внедряющих инновации.

Система мотивации должна предоставлять каждому сотруднику возможность самостоятельного выбора способов вознаграждения в соответствии с его индивидуальной шкалой ценностей. При внедрении инноваций в производство на первое место выходят такие качества персонала, как профессионализм, способность к творчеству, интеллектуальные способности, коммуникативные качества, психофизиологические характеристики, социально-демографические характеристики.

Среди перечня мероприятий, способствующих повышению качества персонала, занимающегося инновациями, следует особо выделить повышение квалификации и переподготовки, способствующее расширению спектра знаний, умений, навыков, квалификации, коммуникаций персонала (табл. 1).

Таблица 1

Основной перечень мероприятий по повышению качества персонала в условиях внедрения инноваций

Меры по повышению качества персонала	Характеристика
1. Диверсификация деятельности персонала	Расширение спектра знаний, умений, навыков, квалификации, коммуникаций
2. Создание консультативных групп	Добровольные объединения работников по 5 - 6 человек. Деятельность групп охватывает разные области организации работы предприятия и включает стадии: выявление проблемы, ее анализ, выработка предложений, рекомендации по решению проблемы
3. Создание учебного центра	Создание непрерывной цепи обучения "школа – институт – производство"
4. Курсы повышения квалификации и переподготовки	Основные формы обучения: овладение функциями на рабочем месте в процессе работы, ротация, повышение квалификации в рамках конкретной должности, овладение профессией под руководством наставника, курсы по изучению конкретной тематики, самообразование
5. Материальное стимулирование персонала	Создание премиальных фондов за освоение и выпуск новой продукции, введение новых систем оплаты труда – "план участия в прибылях", система "доплат за знания"
6. Социальное воспитание персонала	Создание социально-психологических мотиваторов труда
7. Внедрение элементов персонального менеджмента	Предоставление возможности самостоятельно осуществлять планирование, организацию, контроль и регулирование производственного процесса

Особое внимание следует уделять технологическим инновациям. Именно они должны вывести экономику из состояния депрессии. На сегодняшний день отечественная промышленность находится на низком уровне, что не позволяет ей выпускать конкурентоспособную продукцию. Технологические инновации возникают в результате увеличения продаж и спроса. Реализованные технологические инновации в случае успеха впоследствии могут на коммерческой основе передаваться другим предприятиям. При этом происходит существенное повышение производительности труда и, как следствие, снижается себестоимость производства, которая в дальнейшем позволит снизить цены и увеличить долю рынка.

Необходимо отметить, что особое место в инновационной деятельности отводится интеллектуальной деятельности человека. В инновационном процессе наиболее характерен персонифицированный характер труд ученого, разработчика, исследователя, но именно персонал предприятия осуществляет процесс преобразования научного знания в нововведение, делает возможным его промышленное использование. Стремление к прибыли любой ценой сводит к нулю значение и влияние множества социальных и моральных потребностей, обладающих мотивационно-трудовым значением. Возможно, учет именно альтруистических мотивов деятельности персонала, связанного с инновационным процессом, необходим для формирования мотивационных механизмов в инновациях на современном этапе.

КИВУЛЯ Д.С., аспирант Белорусского государственного экономического университета

БАЗЫЛЕВ Н.И., доктор экономических наук, профессор Белорусского государственного экономического университета

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ПЛАНЕТАРНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ»

Место обитания человека – поверхность планеты Земля. Развитие человеческой цивилизации сопровождалось непрерывной борьбой за лучшие условия для жизнедеятельности. Фактор ограниченности жизненных благ и экономических ресурсов требует не только разработки определенного порядка их распределения, но и установления правил контроля над ними. Вопрос собственности – один из самых главных вопросов, определяющих генерацию, существование и пути развития человеческого общества.

Сущность доправовой формы собственности состоит в ее материальной основе, которая, являясь экономической по содержанию, может характеризоваться экономическим субъектом, экономическим объектом и их экономическими формами взаимодействия. В таблице 1 представлены формы собственности в зависимости от ее материальной основы и уровня определения, характеризуемые экономическим субъектом, экономическим объектом.

Таблица 1

Экономическая основа отношений собственности

Форма собственности	Субъект собственности	Объект собственности
Частная собственность или индивидуальная собственность	Индивиды, домашние хозяйства	Материальные, финансовые и нематериальные активы и блага на наноуровне
Общественная собственность или коллективная собственность	Фирмы, предприятия	Материальные, финансовые и нематериальные активы и блага на микроуровне
Общегосударственная собственность	Государство	Материальные блага и финансовые активы на макроуровне
Межгосударственная собственность	Наднациональные институты	Материальные блага и финансовые активы мегауровне
Планетарная общественная собственность	Планетарное общество (человечество)[3]	Глобальные общественные блага на космоуровне

Таким образом, можно сделать вывод, что существует общепланетарная собственность, включающая в себя общегосударственную собственность (в пределах государственных границ под национальной юрисдикцией) и планетарную собственность (за пределами государственных границ, вне национальной юрисдикции), управляемую и регулируемую надгосударственными структурами.

Планетарная собственность – высшая форма развития общественной собственности на объекты совместного потребления. Примерами могут служить ядро Земли, континентальные платформы земной суши, просторы Мирового океана, атмосфера [1]. Все вышеперечисленные объекты являются звеньями общепланетарной системы, поэтому термин «планетарная» наиболее точно отражает их суть. Например, атмосфера имеет значение как один из специфических ресурсов влаги и важнейших звеньев общепланетарной циркуляции воды.

На сегодняшний день сфера планетарной собственности является объектом исследования как юридической, так и экономической науки. По причине существования сложной структуры отношений присвоения в сфере планетарной собственности выделяют юридический и экономический подходы.

С юридической точки зрения наибольшее значение имеет определение самого собственника, необходимо ответить на вопрос: «Кто является собственником?» В прошлом все, что не находилось под суверенитетом государства, рассматривалось как ничейное (*res nullius*). Оно было свободно для присвоения государствами. Попытки раздела предпринимались – пытались делить даже океаны. Но постепенно было осознано, что международные пространства должны находиться в общем пользовании, и появилась концепция **общего наследия человечества** (*res communis*) [2].

Очевидная связь между юридическим и экономическим подходами к определению содержания категории планетарной собственности проистекает

из принципов отражающих сущность концепции общего наследия человечества. Это касается в особенности двух принципов: рационального использования и справедливого распределения, как основы правового режима планетарной собственности.

Использование объектов планетарной собственности должно быть рациональным, с тем, чтобы давать возможность его обновления и сохранения, в частности, в интересах будущих поколений во избежание сценариев «трагедии общих ресурсов», когда свободный доступ к ресурсу, например, пастбищу, полностью уничтожает ресурс из-за чрезмерного его использования. Это происходит потому, что все пользующиеся им получают выгоды (или доход) непосредственно себе, а издержки содержания ресурса ложатся на них всех равномерно.

Блага, извлекаемые из использования общего наследия человечества, должны в духе справедливости идти на пользу всем государствам, всем людям и всем народам, что требует ограничения коммерческой активности частных корпоративных организаций – здесь возникает связь с концепцией «глобального общественного товара».

Таким образом, планетарная собственность с экономической точки зрения выступает в роли общепланетарного ресурса, а после вовлечения в процесс производства благ ее можно рассматривать как глобальный общественный товар.

Литература

1. Жадан Инга Эдуардовна. Концепция экономики благосостояния: планетарная модель и особенности ее реализации в России: автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.01 / Жадан Инга Эдуардовна; [Место защиты: Сарат. гос. соц.-эконом. ун-т].- Саратов, 2010.- 41 с.: ил.
2. Лукашук И.И. Международное право. Особенная часть: Учебник / И.И. Лукашук. – Москва: Волтерс Клувер, 2005. – 544с.
3. Cossa A. A. Mankind as a New Subject//New Juridical Colloquium of the Institute for International Space Law. - P. 213.

КОВАЛЕНКО В.П., кандидат экономических наук, доцент Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЕРЕЖАЮЩИХ ИНДИКАТОРОВ В ИМИТАЦИОННОМ МОДЕЛИРОВАНИИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Динамическая сложность – обязательный атрибут современного динамичного мира. Обычные методы прогнозирования, планирования и анализа непригодны для работы с динамической сложностью. Динамически сложной является ситуация, в которой ближайшие и отдаленные последствия

какого-либо действия оказываются принципиально различными. Либо когда местные последствия какого-либо действия оказываются противоположными по влиянию на отдаленные части системы. С динамической сложностью мы сталкиваемся, когда в результате очевидных действий получаем весьма неожиданные последствия [1].

Нами разработана динамическая модель предприятия, которая позволяет спроектировать так называемые «микроміры», которые во взаимодействии друг с другом имитируют динамику внешней и внутренней среды предприятия. По существу, такая модель представляет собой симулятор, используя который управленцы не только могут принимать важные управленческие решения, снижающие риски в деятельности предприятия, но и обучаться в процессе работы с ней.

Наиболее важный «микроміръ» данной модели – «Потребители», где имитируются процессы формирования спроса на продукцию предприятия. Динамика спроса является наиболее проблемной областью менеджмента предприятия, от которой зависит степень риска в его деятельности. Поэтому остановимся на ней более подробно.

Модель имитирует формирование на рынке спроса на определенный вид продукции и распределение этого спроса между производителями в зависимости от конкурентоспособности их продукции, производственных мощностей и ряда других факторов.

На выходе модели следующие показатели:

- потенциальная доля рынка и потенциально возможный объем продаж для предприятий;
- фактическая доля рынка и фактический объем продаж (потенциальный, скорректированный с учетом производственной мощности и предложения сырья на рынке);
- уровень конкурентоспособности продукции;
- заказы, потерянные из-за нехватки мощностей и нехватки сырья;
- прогноз совокупного спроса на продукцию;
- прогноз импорта данного вида продукции;
- цены производителей на продукцию;
- среднерыночные значения всех показателей;
- другие второстепенные и промежуточные показатели.

Все результирующие показатели представлены в динамике за 5 лет с интервалом (шагом) в 1 месяц (возможна другая динамика, к примеру, с разбивкой по кварталам).

Для того, чтобы получить с помощью данной модели реалистичные результаты, требуется:

- глубокое знание потребителей, конкурентов и довольно точный прогноз внешних факторов, таких, как курс доллара, ставки таможенных пошлин, динамика роста уровня доходов населения и т. д.;
- знание структуры модели, причинно-следственных связей между элементами, умение правильно моделировать рынки и виды продукции, гибко

используя модель и при необходимости внося изменения в формулы и структуру;

– «отладка» модели на ретроспективных данных, подбор значений ряда коэффициентов на основе динамики прошлых лет.

В модели используется метод ведущих индикаторов при прогнозировании спроса на продукцию предприятия. Он заключается в следующем.

Опережающие индикаторы – это показатели, которые изменяются в том же направлении, что и исследуемый показатель, но опережая его по времени, например, рост показателей жизненного уровня опережает показатель роста спроса. Таким образом, изучая динамику изменения жизненного уровня, можно сделать выводы о возможном изменении показателя спроса на определенную продукцию.

При оценке рыночного потенциала территорий, регионов или стран часто используют индикаторы покупательной способности. Цель при этом состоит в измерении привлекательности рынка по средневзвешенному значению трех ключевых компонентов потенциала любого рынка:

- количества потребляющих единиц;
- покупательной способности этих потребляющих единиц;
- готовности этих потребляющих единиц к расходам.

Статистические данные по этим переменным определяются для выбранной территории, после чего определяется средневзвешенный индекс для каждой зоны. Существует два подхода к его определению:

- расчет стандартного индекса покупательной способности;
- расчет специального индекса покупательной способности.

Стандартный индекс покупательной способности рассчитывается в США для различных регионов, который ежегодно публикуется в журнале «Sales Marketing Management». При этом стандартный индекс покупательной способности основан на трех следующих индикаторах:

$$IPS(i) = 0,5 * N(i) + 0,3 * R(i) + 0,2 * V(i), \quad (1)$$

где $N(i)$ - % общего числа жителей данной территории i ;

$R(i)$ - % общего дохода жителей на территории i ;

$V(i)$ - % розничных продаж на территории i .

Коэффициенты в формуле определены эмпирически с использованием регрессионного анализа и в основном относятся к товарам массового спроса. Аналогичные индексы публикуются в Европе (например, изданием «Чейз Эконометрикс» для регионов ЕС). Издание «Бизнес Интернэшнл» публикует такой показатель для 117 стран мира. Для регионов России на основе регрессионного анализа определены соответствующие коэффициенты.

Специальные индексы покупательной способности основываются на тех же составляющих потенциала рынка, но используют другие индикаторы, лучше адаптированные для местных условий. Например, для рынка продовольственной упаковки расчет специального индекса покупательной способности рассчитывается как средневзвешенное значение следующих трех индикаторов (выраженных в процентах).

Тогда формула специального индекса покупательной способности примет следующий вид:

$$IPS(i) = 0,5 * NQ(i) + 0,3 * RQ(i) + 0,2 * SM(i), \quad (2)$$

где $NQ(i)$ - % городского населения для i -ой территории;

$RQ(i)$ - % общего дохода городского населения для i -ой территории;

$SM(i)$ - % числа супермаркетов для i -ой территории.

Таким образом, информационная технология «Динамика систем» [2] и разработанные на ее базе динамические системы поиска и прогнозирования оптимальных решений служат для поиска оптимальной траектории достижения поставленных целей в многомерном пространстве и значительно снижают риски в управлении предприятием.

Литература

1. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / Пер.с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 1999.– 408 с.
2. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (Индустриальная динамика); Пер. с англ./ Под ред. Д.М. Гвишиани.– М.: Прогресс, 1971. – 340 с.

КОГАЙ Е.А., доктор философских наук, профессор КГУ

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Для современной России особую важность имеет проблема соотношения условий жизни населения регионов с условиями жизни жителей всей страны. Обращение к методикам, разработанным в Центре изучения социокультурных измерений Института философии РАН (ЦИСИ ИФРАН)¹, а также к индикаторам и комплексным индексам модернизации России, полученным в ходе новейших российских и зарубежных исследований (2001-2011 гг.), позволяют по-новому оценить динамику социокультурных процессов Курской области, дать интегральную оценку уровня ее модернизации. Под модернизацией вслед за Н.И. Лапиным мы будем понимать «комплексный способ решения политических и экономических, социальных и культурных задач»², которые в полный рост стоят перед российскими регионами в контексте внутренних, мегарегиональных и глобальных угроз и рисков. В данной работе предлагается рассмотреть вопросы, связанные с важными показателями модернизации – оценкой качества жизни населения региона, представленной в контексте статистических показателей, экспертных оценок и

¹ См.: Лапин Н.И., Беляева Л.А. Программа и типовой инструментарий «Социокультурный портрет региона России» (Модификация – 2010). М.: ИФРАН, 2010. – 111 с.

² Лапин Н.И., Беляева Л.А. От стабилизации к интегрированной модернизации России. Аналитический доклад Центра изучения социокультурных изменений [Интернет-ресурс] // Режим доступа: http://www.intelros.ru/strategy/gos_rf/9462-ot-stabilizacii-k-integririvannoj-modernizacii-rossii-analiticheskij-doklad-centra-izucheniya-sociokulturnyx-izmenenij.html

проведенного в 2011 году мониторинга имиджевой привлекательности Курской области (N=680), а также индикаторов и комплексных оценок модернизации, разработанных китайскими специалистами¹ и адаптированных к российской действительности.

Прежде всего, обратимся к ежегодной оценке динамики региона, осуществляемой в соответствии с Программой развития ООН (ПРООН). В рамках исследований ПРООН в Российской Федерации для объемной и комплексной характеристики положения дел в регионах используется индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) – интегральный показатель, включающий доход (валовой региональный продукт на душу населения), долголетие (ожидаемая продолжительность жизни при рождении), уровень образования (грамотность взрослых и охват образованием детей и молодежи). Соотношение количественных составляющих ИРЧП можно рассматривать в качестве характеристик структуры социальных функций региона. Согласно данным, приведенным в Докладе о развитии человеческого потенциала в РФ 2011 года², в 2009 г. Курская область заняла 21 место по данному показателю по России, при этом она оказалась в числе регионов с показателем ИРЧП ниже среднероссийского (0,838) – 0,823. Вместе с тем еще в 2008 году область преодолела барьер значения 0,800, характеризующего регионы с высоким значением ИРЧП. В последние годы в Центральном федеральном округе рейтинг Курской области по ИРЧП оказывается довольно высоким: она уступила в 2009 году по данному показателю Москве, Липецкой и Белгородской областям – лишь трем регионам из восемнадцати. Если обратиться к составляющим данного индекса, то следует отметить тенденцию ко все большей сбалансированности составляющих компонентов ИРЧП, в частности, повышение индекса дохода (до 0,811) и индекса долголетия (0,718) на фоне довольно значительного индекса образования (0,942).

В ходе проведения социологического опроса, посвященного имиджевой привлекательности Курского края, жителям области было предложено ответить в том числе на вопросы, касающиеся условий и качества жизни курян. Какие проблемы следует решать в нашем регионе в первую очередь? В первую очередь, респондентами были названы следующие: заработная плата, повышение уровня жизни, ЖКХ, возрождение промышленности, обеспечение жильем, здравоохранение, развитие культуры и образования, коррупция, строительство детских садов, трудоустройство молодежи, занятость населения, подъем сельского хозяйства, благоустройство территории и ряд других. Важное место в оценке региона занимает вопрос о качестве жизни населения, о его материальном достатке. Свое материальное положение 82,5 % опрошенных сочли *критическим*. Они подчеркнули, что зарплаты, пенсии, социальные выплаты в Курском крае

¹ Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001-2010) / под ред. Хэ Чуаньци. – М.: «Весь мир», 2011. – 256 с.

² Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2011 г. «Модернизация и развитие человеческого потенциала» / Под редакцией А.А. Аузана и С.Н. Бобылева. М.: ПРООН в РФ, 2011. – 146 с.

очень низкие, их не хватает на жизнь. Только 12,4 % считают выплаты в регионе нормальными, их на все хватает, но хотелось бы получать деньги в больших размерах (рис. 1).



Рис. 1. Распределение ответов о материальном положении жителей региона

Отметим, что вопрос о материальном положении является значимым в плане осуществления оценки как региона в целом, так и эффективности управления регионом. Обратимся в связи с этим к результатам мониторинга качества жизни населения регионов ЦФО, проведенного Центром социально-консервативной политики «Центр» в Центральном федеральном округе в период с 2008 по 2011 годы¹. Ключевыми фигурами в проведении данного исследования стали представители различных групп экспертов – руководители и представители региональной власти и местного самоуправления, бизнеса, науки, СМИ, общественности, ведущих предприятий и организаций областей, входящих в состав ЦФО. Сравнительный анализ динамики экспертных оценок качества жизни позволяет определить Курскую область в группу, где оценки качества жизни практически не изменились по сравнению с предыдущими периодами. А по итогам результатов четырехлетнего мониторинга по данному параметру Курский край отнесен к «аутсайдерам», где экспертные оценки качества жизни «ниже среднего» и «неудовлетворительные»².

По результатам экспертного опроса и проведения фокус-групп в Курской области выявлены следующие основные *позитивные результаты* деятельности региональных и муниципальных органов управления: отсутствие социальных потрясений; разработка программы социально-экономического развития на 2011-2015 гг.; реализация социальных программ; высокая активность в вопросе привлечения федеральных средств по решению региональных проблем; некоторое повышение оплаты труда работников бюджетной сферы, финансируемых из регионального бюджета; улучшение транспортной

¹ Оценка социальной эффективности управления регионами Центрального федерального округа по критерию качества жизни населения. М.: ЦСКП в ЦФО, 2011. – 68 с.

² Там же. – С. 25.

инфраструктуры. Однако экспертные оценки указывают на значительное количество *узких мест* в деятельности региональных и муниципальных органов управления, среди которых выделим следующие: опережение роста цен темпов официальной инфляции; низкая заработная плата, невысокий уровень жизни населения; крайне неудовлетворительное состояние сферы ЖКХ; недостаточность инвестиций в развитие региона; неработающая промышленность; слабое участие в федеральных программах; низкая динамика социокультурного развития региона; недостаточная активность на федеральном уровне (недостаточное использование права законодательной инициативы)¹. При этом проведенное исследование отмечает несовпадение оценок, представленных данными официальной региональной статистики и полученных в ходе проведения экспертного опроса.

О перспективах развития Курской области размышляли эксперты в региональном исследовании 2011 года (N=60). По их единодушному мнению, регион имеет хорошие перспективы развития, если он открыт к влиянию извне, если он способен привлекать к себе высококвалифицированных специалистов. Какими же должны быть формы и способы такого привлечения? При ответе на этот вопрос большинство экспертов – 81,6 % – на первое место поставили экономические стимулы и социальные гарантии, остальные ответы связаны с возможностью удовлетворения амбиций и карьерного роста. Вместе с тем большинство опрошенных заявили о том, что последнее может быть реализовано только в процессе омоложения существующей власти в нашем регионе.

Как представляют эксперты критерии эффективного управления имиджем региона? На первое место опять-таки поставлен рост благосостояния граждан, ведь именно сейчас важно формирование чувства экономической стабильности, так как она дает возможность человеку жить в том месте, где он ее ощущает. Немаловажное место отводится и критерию значимости региона в жизни страны. При этом многие из экспертов отмечали и отмечают слабую вовлеченность в общероссийское коммуникационное пространство, как следствие «слабую узнаваемость» региона.

На наш взгляд, немаловажным является вопрос о субъекте управления региональным имиджем. Кто же должен выступить координатором работы по управлению имиджем региона: администрация, общественные структуры или бизнес-сообщество? В ответе на данный вопрос все респонденты подчеркнули, что единого координатора по управлению имиджем региона существовать не может, здесь должен осуществляться принцип участия каждого вне зависимости от его социального статуса и социальной роли в обществе.

В какой степени тенденции социокультурного развития региона соответствуют вызовам модернизации? В исследовании по измерению и анализу уровней и фаз модернизации России в целом и в ее регионах, осуществляемом под эгидой ЦИСИ ИФРАН, используются индикаторы и индексы первичной, вторичной и интегрированной модернизации, выделенные по трем сферам

¹ Там же. – С. 45-46.

общества: экономической, социальной и когнитивной (знания). В рамках оценки продвижения Курской области по индексам первичной модернизации (ПМ) регион демонстрирует следующие значения. В экономическом плане (индикаторы – валовой региональный продукт на душу населения; доля лиц, занятых в сельском хозяйстве, в общем числе занятых; доля добавленной стоимости в сельском хозяйстве по отношению к ВВП; доля добавленной стоимости в сфере услуг по отношению к ВВП) индекс ПМ региона 2009 и 2010 гг. составил 95, что максимально близко к верхней границе – 100. В социальном плане (индикаторы – доля городского населения; число врачей на 1000 человек; уровень младенческой смертности; ожидаемая продолжительность жизни) индекс ПМ региона 2009 и 2010 гг. дал показатель немного ниже – 94, что, заметим, также довольно близко к верхней границе. И, наконец, в когнитивном плане (индикаторы – уровень грамотности среди взрослых; доля студентов, получающих высшее образование, среди населения в возрасте от 18 до 22 лет) индекс ПМ региона начиная с 2000 года постоянно демонстрирует высший показатель – 100. Показатель индекса первичной модернизации (ИПМ) региона в целом в 2009 и 2010 гг. – 95. Анализ динамики индекса с начала века свидетельствуют о том, что к началу кризисного 2008 г. регион отчетливо демонстрировал тенденцию перехода от фазы «рост» к фазе «зрелость».

Измерения вторичной модернизации (ВМ) региона демонстрируют более скромные достижения региона. Невысоким оказывается индекс инновации в знаниях, показавший в 2010 г. значение на уровне отметки 39. Индекс качества экономики на указанный период несколько ниже – 37. Более высокие показатели демонстрирует индекс трансляции знаний на 2010 г. – 77. И наиболее благоприятные тенденции развития проявляет индекс качества жизни, составивший в 2010 г. – 91. В среднем показатель индекса вторичной модернизации на 2010 г. – 61. Оценка фазовых значений вторичной модернизации Курской области свидетельствует о том, что регион преимущественно проявляет показатели *подготовительной стадии* ВМ (со значением 0,25), и лишь по доле затрат на НИОКР в ВВП (значение индикатора – 1,2) уверенно занимает позицию в начальной фазе.

Если обратиться к показателям интегрированной модернизации (ИМ) региона, то следует признать, что они являются довольно скромными. На 2010 г. экономический индекс ИМ составляет 43, социальный – 73, индекс знаний – 55. Соответственно индекс интегрированной модернизации немногим превышает отметку 50, составляя 57 (для сравнения – среднероссийский уровень составляет 62). В целом с позиции этого подхода Курская область в системе российских регионов и регионов ЦФО относится к достаточно многочисленной группе регионов, которые характеризуются фазами первичной модернизации, но уже включают некоторые элементы вторичной модернизации. С учетом особенностей и общего уровня модернизации Курского региона фаза его первичной модернизации может быть определена как ПМ-фаза «зрелость» (со значением 2,75). Регион еще не вошел в переходную фазу, однако все более приближается к ней.

В связи с этим требуют тщательной проработки вопросы отслеживания изменения социально-экономических показателей, инвестиционного потенциала, интегрального риска, инновационной деятельности, параметров качества жизни, гражданской активности, а также дальнейшего воссоздания профилей и контуров социокультурной модернизированности региона.

Исследования показывают, что способом обеспечения динамики социокультурного развития области выступает эволюционно-традиционный, а не качественно-инновационный путь, и это является серьезным препятствием на пути модернизации субъекта федерации. Важно также считаться с тем фактом, что финансовые средства региона имеют серьезные ограничения. Однако, если попытаться проявить направление равнодействующей силы, определяющей развитие общества в регионе, то это будет, скорее преобладание позитивных прецедентов, направленных на развитие экономики, культуры, повышение социального креативного потенциала. В этом плане можно поставить региону «диагноз», предложенный Е.Г. Ясиным: «Если наблюдается модернизация, пусть медленная, без рывков, сопровождающаяся заметными взлетами и падениями, но с позитивной равнодействующей, значит, мы имеем дело с постепенным развитием»¹.

Однако нельзя не отметить при этом, что региону все же не хватает динамичности развития. Осмысление данного факта нацеливает на необходимость глубоко продуманного, научно-обоснованного выявления приоритетных задач развития региона и направлений их решения, а также концентрации имеющихся ресурсов на разрешении ключевых проблем, уточнения стратегических ориентиров для дальнейшего осуществления модернизации с постепенным развитием.

КОЛМЫКОВА Т.С., доктор экономических наук, профессор ЮЗГУ

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЕКТИРОВАНИИ

Оценка риска может основываться на субъективных суждениях, использовании экспертных оценок и приемов сравнительного анализа. Однако в финансово-инвестиционной деятельности большинства компаний, осуществляющих долгосрочные инвестиции, в предпроектных исследованиях преобладают процедуры количественного измерения проектного риска. Основными из них являются: анализ уровня безубыточности (*break-even analysis*), анализ инвестиционной чувствительности (*sensitivity analysis*), анализ имитационных моделей (*Monte Carlo simulation analysis*), анализ дерева решений, стандартных отклонений и коэффициентов вариации.

¹ Ясин Е. Г. Сценарии для России на долгосрочную перспективу. Новый импульс через два десятилетия. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – С. 35.

Анализ безубыточности является неотъемлемой частью инвестиционного проектирования. Это аналитический подход к изучению взаимосвязи между издержками и доходами при различных уровнях производства.

Анализ безубыточности используется не только для целей инвестиционного проектирования. Этот анализ полезен также для текущего управления, так как он обеспечивает финансовых аналитиков информацией для принятия управленческих решений путем анализа влияния изменений в цене продукции, производстве и объемах продаж и издержках, а также прогнозирования прибылей, убытков и потоков денежных средств. Подробное описание процедур анализа безубыточности рассматривается в рамках управленческого учета, инвестиционного проектирования, финансового менеджмента.

Представим графическую интерпретацию этого метода (рис.). Линия АВ характеризует постоянные издержки, величина которых не изменяется в зависимости от изменения объемов производства. Линия АС отражает уровень переменных затрат организации, а линия ОД показывает величину доходов при различных объемах продаж.

Когда продукция не реализуется, совокупные издержки не равны нулю, а равны ОА. Когда объем выпуска равен Q, совокупные издержки представлены линией СQ, иначе, суммой постоянных и переменных затрат организации.

Пересечение линии совокупного дохода с линией совокупных издержек определяет точку безубыточности Q_{BE} , в которой совокупный доход равен совокупным издержкам.

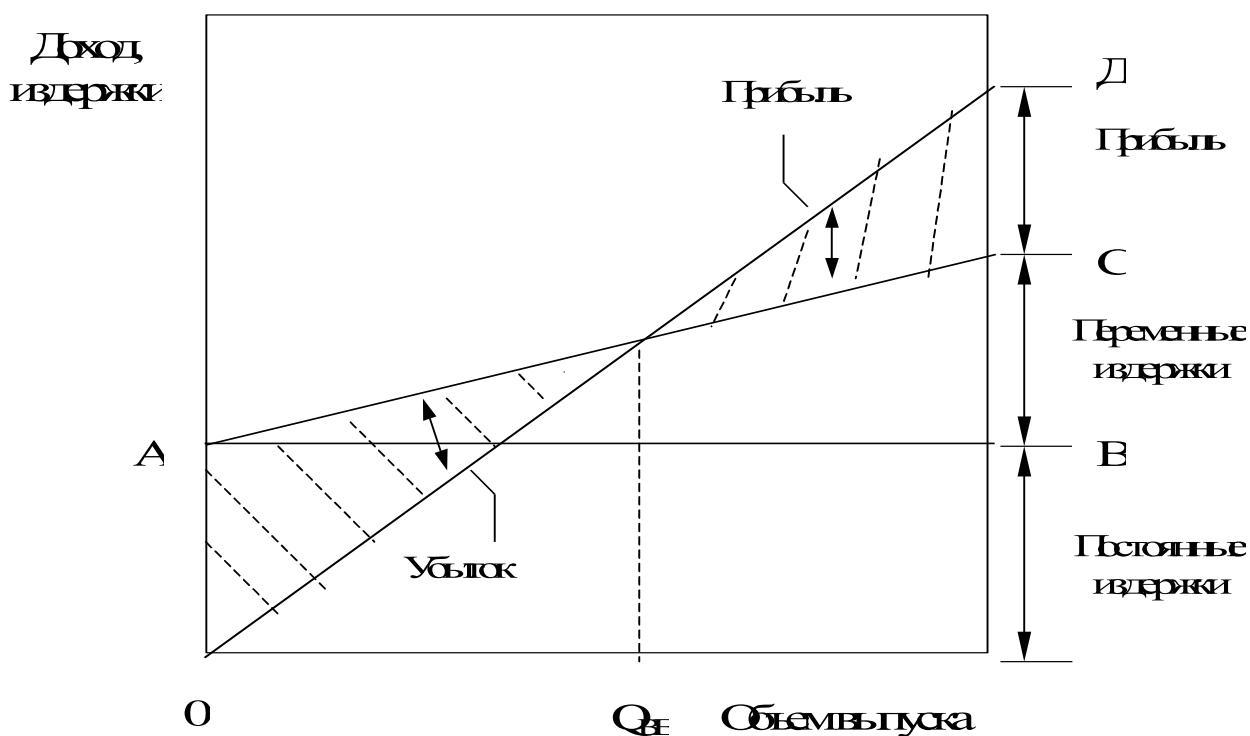


Рис. 1. Графическое представление точки безубыточности

Любая разность по вертикали между линией совокупного дохода и совокупных издержек справа от точки безубыточности показывает прибыль при данном объеме производства, в то время как убытки будут отражены на графике слева от точки безубыточности, потому как в этом случае совокупные издержки превышают совокупный доход.

Расчет точки безубыточности осуществляется по формуле:

$$Q_{BE} = FC / (p_i - VC),$$

где FC – постоянные затраты,
 p_i – цена единицы продукции,
 VC – переменные затраты на единицу продукции.

Таким образом, для того, чтобы рассчитать точку безубыточности, необходимо величину постоянных издержек разделить на разницу между ценой продаж продукции и величиной переменных издержек на единицу продукции. Эта разница называется *маржинальным доходом (unit contribution margin)*.

Если требуется определить объем продаж, который необходим для получения заданного значения прибыли Π_z , то применяют формулу:

$$Q = (FC + \Pi_z) / (p_i - VC)$$

Важной характеристикой успешной работы предприятия является величина *запаса безопасности (Safety Margin)*, которая в относительной форме определяется в виде разности между запланированным объемом реализации $Q_{пл}$ и точкой безубыточности:

$$ЗБ = (Q_{пл} - Q_{BE}) / Q_{пл}$$

Чем выше этот показатель, тем безопаснее себя чувствует предприятие перед угрозой негативных изменений (уменьшении выручки или увеличения издержек).

Значение операционного рычага (*Operating Leverage*) показывает, во сколько раз изменяется прибыль при увеличении выручки.

$$ОР = \text{Маржинальный доход} / \text{Чистая прибыль}.$$

Рассмотрим методику анализа критических объемов продаж по двум инвестиционным проектам (табл. 1).

Таблица 1

Анализ критического объема продаж

Показатели	Проект А		Проект Б	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Выручка	500	100	500	100
2. Переменные издержки	350	70	100	20
3. Маржинальный доход	150	30	400	80

4. Постоянные издержки	50		300	
5. Чистая прибыль	100		100	
6. Точка безубыточности	166,6		375	
7. Запас безопасности, тыс. руб.	333,4		125	
7. Запас безопасности, %		66,7		25
8. Операционный рычаг		150		400

Анализ показывает, что точка безубыточности проекта А ниже по сравнению с проектом Б. Это позволяет ориентировать проектоустроителя на финансирование проекта А, поскольку в этом случае проект обеспечивает более быстрый выход на получение прибыли.

К тому же по проекту А значение запаса безопасности выше, что является свидетельством более уверенного финансового положения инвестора в случае реализации проекта А.

Исходя из определения операционного рычага получаем, что десятипроцентное увеличение объема продаж приводит в случае реализации проекта А к увеличению прибыли на 15 %, а в случае реализации проекта Б - на 40 %.

Проверим это утверждение при помощи следующих расчетов.

Увеличим выручку на десять процентов, сохранив прежнюю структуру затрат (табл. 2.).

Таблица 2

Анализ критического объема продаж при росте
выручки на 10%, тыс. руб.

Показатели	Проект А	Проект Б
1. Выручка	550	550
2. Переменные издержки	385	110
3. Маржинальный доход	165	440
4. Постоянные издержки	50	300
5. Чистая прибыль	115	140

Очевидно, что в данной ситуации второй проект является более выигрышным. По проекту Б прибыль увеличилась на 40 тыс. руб., в то время как по проекту А на 15 тыс. руб.

Рассмотрим ситуацию с ухудшением конъюнктуры рынка и, как следствие, снижением объема продаж. Рассчитаем показатели прибыли по обоим проектам, предусмотрев десяти процентное снижение прибыли (табл. 3.).

Таблица 3

Анализ критического объема продаж при снижении
выручки на 10%, тыс. руб.

Показатели	Проект А	Проект Б
------------	----------	----------

1. Выручка	450	450
2. Переменные издержки	315	90
3. Маржинальный доход	135	360
4. Постоянные издержки	50	300
5. Чистая прибыль	85	60

В данной ситуации проект А является предпочтительнее, поскольку обеспечивает снижение прибыли меньшими темпами (на 15 тыс. руб.) по сравнению с проектом Б (на 40 тыс. руб.).

Таким образом, проект с большей величиной операционного рычага больше рискует в случае ухудшения рыночной конъюнктуры, и в то же время он имеет преимущества в случае ее улучшения. Этот факт является лишним подтверждением того, что предприятие должно оперативно ориентироваться в рыночной ситуации и регулировать структуру издержек соответствующим образом.

Литература

1. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 204 с.

КОРЕВИНА Л.А., ст. преподаватель Курского института кооперации (филиала) БУКЭП

БУХГАЛТЕРСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Юридически ни одна организация независимо от ведомственной принадлежности и формы собственности не может функционировать без ведения бухгалтерского учета, поскольку только данные бухгалтерского учета обеспечивают полную информацию об имущественном и финансовом состоянии организации. Синтетическая и аналитическая информация о состоянии материальных, трудовых и денежных ресурсов, о результативности инвестиционной и кредитной политики, о затратах и эффективности производства позволяет управлять хозяйственной деятельностью, контролировать выполнение прогнозных показателей, разрабатывать перспективные направления развития организации [2, с.201]. Таким образом, бухгалтерская информация является составной частью управления организацией.

Бухгалтерская информация служит основой для принятия управленческих экономических и финансовых решений. При этом она обеспечивает выполнение таких важнейших функций управления, как планирование, контроль, анализ и регулирование [1, с. 122]. В современных условиях одной из основных задач любой организации является совершенствование управления

организацией в целях наиболее полного использования имеющихся возможностей для улучшения ее работы и повышения эффективности хозяйственной деятельности. Совершенствование форм и методов организации управления имеет большое значение при принятии управленческих решений по возникающим конкретным задачам и оценке результатов этих решений. Одним из важнейших элементов, способствующих совершенствованию управления организацией, является анализ информации, полученной на основе данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерская информация является важнейшим источником для управления деятельностью экономического субъекта. Она обеспечивает субъекта управления данными о финансово-хозяйственной деятельности. По ним определяют результаты деятельности как самой организации, так и ее подразделений, осуществляя повседневный контроль за рациональным использованием имеющихся ресурсов, составом, структурой и способами.

В системе управления бухгалтерская информация выполняет ряд функций, основными из которых являются (рис. 1):

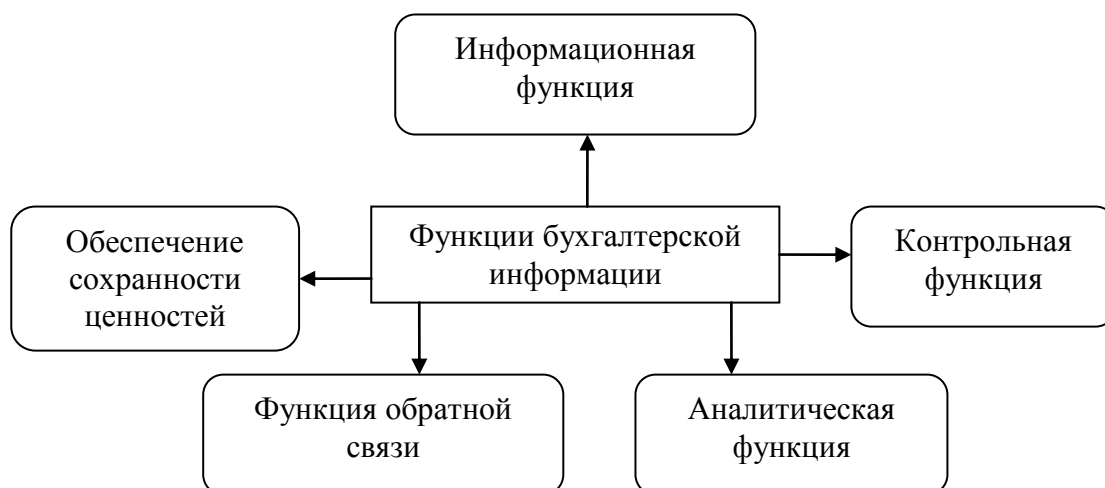


Рис. 1. Функции бухгалтерской информации в системе управления организацией

1. Контрольная функция. В условиях совершенствования управления, наличия различных форм собственности, развития рыночных отношений происходит усиление контрольной функции бухгалтерской информации благодаря развитию форм и методов ведения бухгалтерского учета, использованию зарубежного опыта, широкому внедрению вычислительной техники, использованию автоматизированных рабочих мест бухгалтера, экономиста, аналитика [3, с. 24]. Качественная учетная информация позволяет осуществлять контроль на разных стадиях производства, контролировать в случае необходимости во всех деталях деятельность организации и ее подразделений, анализировать ее и на базе этой информации подготавливать, обосновывать и принимать соответствующие управленческие решения на различных уровнях управления.

2. Обеспечение сохранности собственности. Эта функция тесно связана с совершенствованием системы бухгалтерского учета и усилением его контрольной функции. Инструментом для реализации этой функции является инвентаризация имущества и обязательств организации, которая позволяет определить изменения, произошедшие в составе собственности.

3. Информационная функция. Она является одной из главных функций, которые выполняет бухгалтерский учет в системе управления организацией в условиях рыночной экономики. На современном этапе роль и значение своевременно поступающей объективной экономической информации усиливается [1, с. 127]. Учет является важнейшим источником, поставщиком фактической информации различным объектам управления – службам организации, ее подразделениям, менеджерам, которые используют эту информацию с другими данными, вырабатывают и принимают соответствующие решения. Расчеты показывают, что на долю бухгалтерской информации приходится свыше 70 % общего объема экономической информации.

4. Функция обратной связи. Бухгалтерский учет выполняет функцию обратной связи, без которой невозможно действие системы управления, тем более ориентированной на широкую автоматизацию [1, с. 130]. Используя обратную связь с помощью бухгалтерской информации, отражающей фактическое значение показателей, осуществляют контроль за выполнением плановых показателей, стандартов, норм и нормативов, смет, соблюдение экономного использования всех видов ресурсов, устанавливают различные недостатки, выявляют резервы производства и степень их мобилизации и использования. Функцию обратной связи, как правило выполняет находящиеся на различных носителях исходная информация, поступающая главным образом из первичной документации.

5. Аналитическая функция. В современных условиях аналитическая функция также важна, так как достоверная и юридически обоснованная бухгалтерская информация используется для финансовой и производственно-хозяйственной деятельности организации и ее подразделений. Реализация этой функции позволяет осуществлять анализ по всем разделам бухгалтерского учета, в том числе использования всех видов ресурсов, финансовой устойчивости и ликвидности организации.

Пользователей бухгалтерской информации предприятий и организаций можно разделить на три группы (рис. 2).

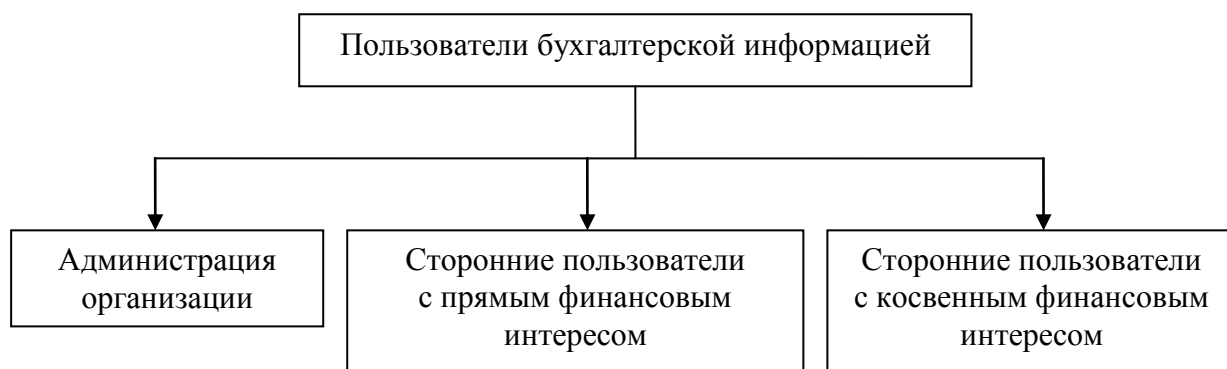


Рис.2. Пользователи бухгалтерской информацией организации

Источниками информации являются: учетная информация (бухгалтерская отчетность – отражает и обобщает хозяйственные средства и операции; статистическая отчетность – отражает количественно и качественно совокупность экономических явлений и процессов; оперативная отчетность – применяется в отдельных подразделениях организации для текущего управления; выборочная отчетность – служит для углубления и детализации некоторых показателей отчетности); внеучетная информация (материалы внутриведомственной и вневедомственной ревизии, внешнего и внутреннего аудита, лабораторного и врачебно-санитарного контроля, проверок налоговой службы, постоянно действующих производственных совещаний, собраний трудовых коллективов, печати); объяснительные и докладные записки; переписка с вышестоящими организациями, финансовыми и кредитными организациями; материалы, получаемые в результате личных контактов с исполнителями; планово-нормативная информация, содержащаяся в производственных паспортах, ценниках, справочниках и так далее. Большинство организаций, ориентированных на рыночные взаимоотношения, испытывают вполне понятные потребности в бухгалтерской информации, потому, что именно она в состоянии обеспечить нормальное функционирование организации.

Качественная характеристика учетной информации представлена на рисунке 3.

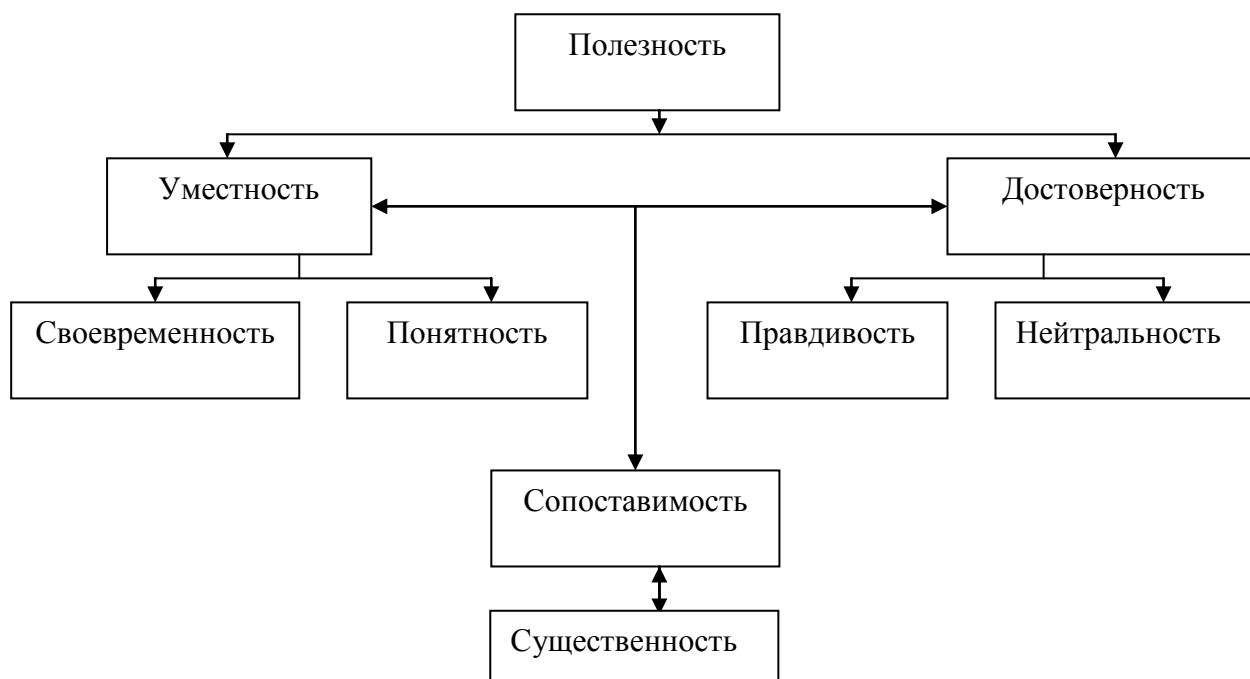


Рис. 3. Качественная характеристика учетной информации организации

Финансовое состояние любого хозяйствующего субъекта отражает его положение и место на рынке, степень конкурентоспособности и платежеспособности, возможности устойчивого и динамичного развития. Оно зависит от результатов всей хозяйственно-финансовой деятельности организации [4, с. 180].

Финансовое состояние организации характеризуется многими показателями, основными из которых являются: финансовая устойчивость, которая в определенной мере зависит от степени обеспеченности организации собственными оборотными средствами; платежеспособность организации, отражающая его возможности своевременно выполнять свои обязательства; оборачиваемость оборотных средств, вложенных в различных отраслях деятельности организации; рентабельность отдельных отраслей.

Финансовое состояние организации – это совокупность показателей, отражающих способность организации погасить свои обязательства. Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества организации, контроля за его использованием. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений организации и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

В рыночных условиях залогом выживаемости и залогом стабильного положения организации служит ее финансовая устойчивость. Платежеспособность, а также ликвидность организации выступают сигнальными показателями, в которых проявляется финансовое состояние организации. Показатели платежеспособности, финансовой устойчивости и ликвидности взаимодополняют друг друга и в совокупности дают представление о благополучии финансового состояния организации. При отрицательной динамике соответствующих показателей, используемых в

мировой и отечественной практике, в организации необходимо разработать систему мер по их улучшению [2, с. 370].

Финансовая устойчивость организации является залогом выживаемости и стабильного положения в рыночных условиях. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при которых организация, свободно маневрируя денежными средствами, особенно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

В условиях экономической обособленности и самостоятельности, хозяйствующие субъекты обязаны в любом периоде времени иметь возможность срочно погасить свои внешние обязательства, то есть быть платежеспособными, или краткосрочные обязательства, то есть быть ликвидными.

Определение границ финансовой устойчивости организации относится к числу наиболее важных экономических проблем, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у организаций средств для развития производства, их платежеспособности и, в конечном счете, к банкротству, а «избыточная устойчивость» будет препятствовать развитию, отягощая затраты организации излишними запасами и расходами. Платежеспособность, а также ликвидность организации выступают сигнальными показателями, в которых проявляется финансовое состояние организации.

Цель анализа состоит не столько в том, чтобы установить и оценить финансовую устойчивость и платежеспособность организации, а также и в том, чтобы постоянно проводить работу по улучшению их показателей [1, с. 201].

Под финансовой устойчивостью понимается способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохраняя равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Внешним проявлением финансовой устойчивости организации является его платежеспособность. Организация считается платежеспособной, если имеющиеся у нее денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, финансовая помощь другим организациям) и активные расчеты (расчеты с дебиторами) покрывают ее краткосрочные обязательства. Если текущая платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния организации, то финансовая устойчивость – внутренняя его сторона, обеспечивающая стабильную платежеспособность в длительной перспективе, в основе которой лежит сбалансированность активов и пассивов, доходов и расходов, положительных и отрицательных денежных потоков (рис. 4).

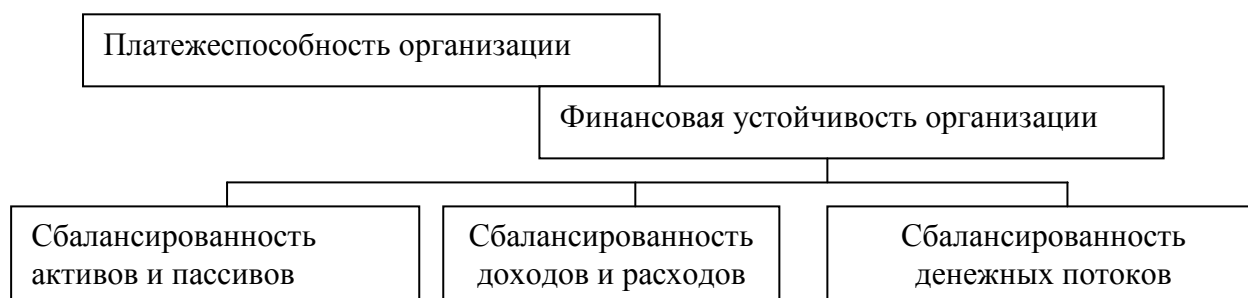


Рис.4. Взаимосвязь финансовой устойчивости и платежеспособности организации

Устойчивое финансовое состояние достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности с учетом операционного и финансово риска, достаточности ликвидности, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств. Для обеспечения финансовой устойчивости организация должна обладать гибкой структурой капитала, уметь организовывать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самофинансирования.

Бухгалтерская информация является важнейшим источником для управления деятельностью экономического субъекта. По ее данным определяются результаты деятельности как самой организации, так и ее подразделений, осуществляется повседневный контроль за рациональным использованием имеющихся ресурсов, составом, структурой и способах формирования финансовых результатов.

Литература

1. Васильева Л.С. Бухгалтерский управленческий учет: практическое руководство. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2011. – 320с.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – 5-е изд., стер. – М.: Омега, 2009. – 576с.
3. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник. – М.: ТК Велби, Издательство «Проспект», 2010. – 424с.
4. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2009. – 390с.
5. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2009. – 552с.
6. Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации: Учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008. – 583с.

КОСТИН Р.С., ст. преподаватель Курского филиала Финансового университета при правительстве РФ

ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННО-НАПРАВЛЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Современный научно-технический прогресс немислим без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности.

Инновация как экономическая категория отражает наиболее общие свойства, признаки, связи и отношения производства и реализации нововведений. Сущность инновации проявляется в ее функциях. Функции инновации отражают ее назначение в экономической системе государства и ее роль в хозяйственном процессе. Особую роль играют инновации в повышении конкурентоспособности промышленных предприятий.

Под инновацией (англ. innovation – нововведение, новаторство) понимается «инвестирование в новацию» как результат практического освоения нового процесса, продукта или услуги.

Новация (лат. novation – изменение, обновление) представляет собой какое-то новшество, которого не было раньше: новое явление, открытие, изобретение, новый метод удовлетворения общественных потребностей.

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления.

Процесс создания, освоения и распространения инноваций называется инновационной деятельностью или инновационным процессом, результат инновационной деятельности можно назвать также инновационным продуктом.

Вопросы управления инвестиционной и инновационной деятельностью в большинстве случаев рассматриваются, как правило, независимо, тогда как решение задач активизации инновационно-направленного инвестирования требует их комплексного рассмотрения. Большинство существующих толкований категорий “инвестиции” и “реальные инвестиции” не учитывают специфики современного промышленного производства, то есть не определяют, каким образом должна быть достигнута главная цель инвестирования в промышленности – получение и рост прибыли.

Реальные инвестиции следует рассматривать как вложения денежных, материальных и интеллектуальных ресурсов в инвестиционные объекты (активы в материальной и нематериальной форме) с целью изменения их свойств и достижения качеств, необходимых для создания условий, обеспечивающих получение и увеличение прибыли. Реальные инвестиции не обеспечивают, а лишь способствуют получению прибыли, создавая необходимые для этого условия в виде материально-вещественного результата инвестирования. Финансовый результат зависит от качества и эффективности

использования материально-вещественного результата в операционной деятельности субъекта промышленного производства.

В условиях ограниченности инвестиционных ресурсов актуальной является проблема выбора приоритетных направлений инвестирования, которые должны способствовать обеспечению устойчивого развития промышленности. В современных условиях функционирования промышленного производства таким приоритетным направлением становятся инновации.

Предлагается рассматривать инновации как технические, организационные, экономические и управленческие изменения, отличные от существующей практики, направленные на усовершенствование производственного процесса с целью обеспечения конкурентоспособности. Это позволит выявить взаимосвязь между эффективностью инвестирования и инновационной направленностью инвестиций в промышленности и сделать вывод, что реальные инвестиции способствуют развитию промышленного производства тогда, когда обоснован их инновационно-направленный характер.

Существующие классификации инноваций содержат следующие классификационные признаки: сфера применения инноваций, объект инновационных изменений, масштаб и уровень новизны, а также взаимосвязь между различными видами инноваций по этим признакам. Это позволяет выявить структуру и приоритетные направления инновационных изменений при оценке тенденций инновационно-направленного инвестирования.

Принятие инвестиционных решений и выбор приоритетных направлений инвестирования базируется на результатах прединвестиционных исследований как начального этапа жизненного цикла инвестиций. Процесс принятия инвестиционных решений целесообразно осуществлять в следующей последовательности:

1) Принятие решения о необходимости инвестиций на основании выявленных в результате анализа текущего состояния субъекта промышленного производства и конъюнктуры рынка проблем и возможностей, решение и реализация которых требует инвестиций;

2) Поиск и генерирование идей, что представляет собой поиск путей решения выявленных проблем, реализацию новых коммерчески привлекательных возможностей и т.д.;

3) Оценка целесообразности реализации идей, на основании которой осуществляется фильтрация и выбор наиболее перспективных идей для дальнейшей обработки;

4) Формулировка инвестиционных предложений и вариантов их реализации на базе отобранных идей; фильтрация и выбор наиболее привлекательных из них для дальнейшей подробной разработки;

5) Разработка инвестиционного проекта – планирование будущих характеристик проекта реализации выбранного инвестиционного предложения, необходимых для оценки его инвестиционных качеств;

6) Оценка эффективности инвестиционных проектов, ранжирование и выбор наиболее привлекательного проекта;

7) Принятие окончательного инвестиционного решения по осуществлению инвестиций в форме конкретного инвестиционного проекта, выбранного на предыдущем этапе как наиболее привлекательного.

Оживление инновационных процессов в промышленном производстве тормозится такими факторами, как: недостаток собственных средств и возможностей привлечения дополнительных финансовых ресурсов, высокая стоимость и уровень риска инноваций, нехватка квалифицированных кадров, недостаток информации о новых технологиях и рынках сбыта, недостаточные возможности кооперирования с другими предприятиями и научными организациями. Но главная причина инновационной пассивности видится в качестве инновационного менеджмента на самих предприятиях.

Еще более остро обозначенные проблемы возникают в секторе малого предпринимательства в промышленности, в результате чего его инновационная активность находится на очень низком уровне. Опыт промышленно-развитых стран свидетельствует, что именно сектор малого предпринимательства должен играть весомую роль в обеспечении инновационного развития промышленности.

В течение последнего десятилетия активизация инновационного развития и, соответственно, инновационно-направленного инвестирования в промышленности, трансфера знаний и технологий, повышение инновационности сферы промышленного производства являются одними из приоритетов государственной политики всех ведущих стран мира. Их опыт предлагает разнообразие механизмов и средств перехода к инновационной экономике, которые в совокупности обеспечивают нынешний высокий уровень развития этих государств.

Обеспечение долгосрочного и устойчивого развития отечественной экономики возможно лишь при условии ее инновационного развития и, прежде всего, активизации инновационно-направленного инвестирования в промышленности, как средства достижения этой цели.

Задача активизации инновационно-направленного инвестирования в промышленности заключается в создании условий, которые стимулируют и поддерживают инвестиционные и инновационные процессы в промышленном производстве, обеспечивая масштабный приток капитала в его совершенствование и обновление.

Значительный объем мероприятий предлагается перенести на региональный уровень, где основные усилия должны быть направлены на формирование региональной инфраструктуры поддержки инновационно-инвестиционной активности в промышленности, особенно в приоритетных направлениях регионального развития.

КРЯЧКОВА Л.И., доктор экономических наук, профессор Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ РОССИИ

В современных условиях решающим фактором стабильного экономического развития России являются привлечение инвестиций и создание механизма их эффективного использования. В качестве финансового инструмента, способного решать задачи экономического роста и привлекать инвестиции, могут выступать корпоративные облигации.

Посредством эмиссии и размещения облигаций на фондовом рынке решается целый комплекс задач: привлечение финансовых ресурсов, получение рыночной стоимости долга, повышение престижа компании.

В настоящее время рынок корпоративных облигаций является одним из наиболее быстро развивающихся сегментов российского финансового рынка. Появление первых эмиссий корпоративных облигаций в России связано с началом экономических преобразований. Эмитентами первых облигаций являлись финансовые компании и предприятия реального сектора экономики. Однако до 1999 г. корпоративные облигации не пользовались популярностью среди российских эмитентов. На российском рынке корпоративных бумаг преобладали краткосрочные спекулятивные сделки. Из общего числа зарегистрированных выпусков ценных бумаг на долю корпоративных облигаций в 1994 г. приходилось 0,26%, а в 1995 г. – 0,68%.

Причинами столь низкой активности российских компаний на рынке корпоративных облигаций явились:

- высокие темпы инфляции, которые не позволяли эмитентам предложить привлекательные условия для инвесторов;

- Министерство финансов РФ поддерживало доходность на государственные ценные бумаги на уровне, недоступном для корпоративных эмитентов;

- действовавший порядок налогообложения облигаций и процентов по ним находился в противоречии с международными стандартами.

Характерной чертой начального этапа развития рынка корпоративных облигаций в России в условиях высокой инфляции стала практика погашения облигаций не в денежной форме, а в форме товарного эквивалента. Например, жилищные займы ОАО «РОСТРО» и ОАО «САС-недвижимость» обеспечивали возможность их погашения в виде квартир.

После финансового кризиса 1998 г. начался новый этап развития рынка облигаций. В конце июня 1999 г. вышло Постановление Правительства РФ, в котором на уменьшение налогооблагаемой прибыли относились проценты по облигациям, обращение которых осуществлялось через организаторов торговли на рынке ценных бумаг.

С появлением благоприятного налогового режима рынок корпоративных облигаций России начал быстро развиваться. Первый после кризиса выпуск облигаций осуществило в июле 1999 г. ОАО «Газпром». Всего в 1999 г.

состоялось 4 выпуска корпоративных облигаций на общую сумму 11 млрд. руб. Доходность к погашению в среднем составила 11,5-12,5% годовых[1].

Улучшение макроэкономической ситуации в России с 2000 г. привело к формированию устойчивых темпов роста национального хозяйства. Экономическая стабилизация, положительные тенденции в реальном секторе экономики, приток в страну валютных поступлений, снижение банковских ставок, уменьшение государственных заимствований, низкая доходность государственных ценных бумаг способствовал развитию отечественного рынка облигаций.

В 2006 г. на отечественном рынке облигаций появился новый инструмент – биржевые облигации. Их основным преимуществом стал неограниченный срок действия проспекта эмиссии, что позволяло заемщику размещать отдельные транши в течение неограниченного периода времени.

Значительный объем средств был привлечен российскими предприятиями на рынке еврооблигаций. Российские корпоративные эмитенты получили доступ на зарубежный рынок облигаций после того, как в 1996 г. России был присвоен долгосрочный суверенный кредитный рейтинг тремя ведущими рейтинговыми агентствами.

Впервые отечественные компании вышли на рынок еврооблигаций в 1997 г. Однако в течение 1997-2000 гг. объем эмиссии еврооблигаций был незначительным. Ситуация на рынке еврооблигаций отечественных компаний изменилась лишь в 2003 г, когда объем корпоративных облигаций в обращении стал превосходить объем рублевых облигаций российских эмитентов.

Однако следует отметить, что корпоративный долг по еврооблигациям образован небольшим числом крупнейших предприятий и банков. Так, на конец 2010 г. 59% корпоративного долга по еврооблигациям приходилось всего на 19 заемщиков, в т.ч. на трех самых крупных – ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть», ОАО «ВТБ» - 39%. Это можно объяснить тем, что эмиссия еврооблигаций сопряжена с высокими постоянными затратами, что делает нецелесообразным выпуск еврооблигаций эмитентами второго и третьего эшелона.

Во второй половине 2007 года появились первые кризисные явления на рынке ипотечного кредитования США. В этих условиях стоимость заимствования на рынке еврооблигаций резко возросла при сокращении иностранными кредиторами лимитов кредитования на российских контрагентов. В условиях сокращения ликвидности и повышения процентных ставок заемщики стали отказываться от сделок по размещению еврооблигаций в пользу внутреннего рынка или переносить их на неопределенный срок. По оценкам экспертов, объем неосуществленных эмиссий корпоративных еврооблигаций во второй половине 2007 года составил 250 млрд. рублей. Всего во второй половине 2007 года российскими эмитентами было размещено еврооблигаций на общую сумму 182 млрд. рублей, что в 2,5 раза меньше чем в первом полугодии.

Дальнейшее развитие кризиса на международных финансовых рынках оказало влияние также на состояние российского финансового сектора. В 2008 году показатели отечественного рынка ценных бумаг стали ухудшаться. Если в первой половине года динамика российских фондовых индексов практически не отличалась от динамики фондовых индексов других стран (в т.ч. США), то во втором полугодии 2008 года Россия стала опережать страновые рынки по глубине фондового кризиса.

Неблагополучное финансовое состояние эмитентов, кризис ликвидности и невозможность рефинансирования задолженности стали причиной возникновения нарастающей волны дефолтов по корпоративным облигациям отечественных компаний. В течение 2008-2009 гг. дефолт произошел по 137 выпускам корпоративных облигаций 133 эмитентов на общую сумму 183 млрд. рублей. Это было новым явлением в российской практике. Так, в течение 2000-2007 было зафиксировано 10 случаев неисполнения обязательств по корпоративным облигациям. Во второй половине 2009 года рынок облигаций имел тенденцию к восстановлению. Свидетельством этому стали повышение эмиссионной активности, снижение процентных ставок, увеличение объемов торгов на вторичном рынке, сокращение количества и объема дефолтов.

В 2010 году восстановление отечественного долгового рынка продолжилось: объем первичного размещения рублевых корпоративных облигаций составил 856 млрд. рублей, а средняя доходность облигаций первого эшелона во втором полугодии составила 7,2 процента.

По мнению многих авторов, по мере восстановления международной экономики и развития инфраструктуры отечественного рынка ценных бумаг последний продолжит свое развитие в направлении количественного (рост объемов эмиссии и количества эмитентов) и качественного роста (повышение ликвидности вторичного рынка, сокращения дефолтов, рост рейтинга эмитентов и облигаций). При этом рост рынка облигаций будет обусловлен так же тенденцией секьюритизации финансовых рынков, в основе которой лежат преимущества эмиссии облигаций как источника привлечения финансовых ресурсов российскими компаниями:

- публичное раскрытие информации и обращение облигаций на фондовом рынке повышает доверие к компаниям со стороны инвесторов, способствует созданию позитивной кредитной истории;
- независимость от кредиторов (покупателей облигаций) защищает компанию от давления какого-либо субъекта хозяйствования;
- возможность управления долгом путем покупки и продажи облигаций на вторичном рынке обеспечивает компании дополнительные инструменты для реализации ее эмиссионной стратегии.

Таким образом, можно выделить следующие этапы становления и развития отечественного рынка корпоративных облигаций.

Первый этап (1992-1998гг.). В этот период рынок корпоративных облигаций играл в отечественной финансовой системе второстепенную роль, так как на рынке облигаций доминировало Министерство финансов РФ.

Второй этап (1999-2007 гг.). Характерным для данного периода являлся рост отечественной экономики, совершенствование законодательной базы в части эмиссии и размещения облигаций отечественными эмитентами, появление новых инструментов, и как следствие, активный рост рынка корпоративных облигаций.

Третий этап (2008-2009 гг.). В условиях финансового кризиса и сокращения ликвидности возможности привлечения финансовых ресурсов посредством выпуска облигаций были ограничены. Особенности этого периода стали большое количество дефолтов, снижение ликвидности вторичного рынка и рост рыночных ставок.

Четвертый этап (2010 – наст. время). Посткризисный этап развития рынка корпоративных облигаций России отличается постепенным снижением ставок, ростом эмиссионной активности, повышением требований инвесторов к качеству облигаций.

Следует отметить, что выявленные этапы развития рынка корпоративных облигаций России не являются окончательно сформировавшимися. Ряд исследователей полагает, что финансовый кризис в 2009 г. не окончился, а его проявлением стало развитие кризисных явлений на рынке государственного долга таких стран, как Греция, Португалия и Испания.

Однако не следует забывать о том, что изучение прошлых кризисных тенденций показывает, что после кризиса следует этап восстановления. Поэтому многие авторы позитивно оценивают рынок корпоративных облигаций России, ожидая продолжения его развития в средне- и долгосрочной перспективах.

Литература

1. О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг»: Федеральный от 27.10.2008 №176-ФЗ.
2. Осадчий М. Риски российского финансового сектора // Рынок ценных бумаг. 2010. №5.
3. Рынок корпоративных облигаций по итогам 2010 года: исследования рейтингового агентства “Эксперт РА”.
URL:<http://www.raexpert.ru/researches/bonds>
4. Смоленчук Ф. Российский рынок облигаций – тенденции и перспективы // Рынок ценных бумаг. 2009. №7

КУДИНА О.В., кандидат экономических наук, доцент ЮЗГУ

**ИНФРАСТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

Проводимый в стране курс на перевод российской экономики на инновационный путь развития невозможен без формирования национальной инновационной системы, которая включает в себя совокупность государственных, частных и общественных организаций, образующих инфраструктуру инновационной деятельности и механизмы их взаимодействия, с помощью которых осуществляется создание, хранение, продвижение и освоение новых знаний, продуктов и технологий.

Ключевым моментом ускоренного перевода страны на инновационные рельсы является вовлечение в инновационный процесс всех его участников. Комплекс взаимосвязанных структур, обслуживающих и обеспечивающих реализацию инновационной деятельности образует инновационную инфраструктуру. Одновременное построение составляющих инфраструктуры и является основным содержанием инновационного процесса. Спрос диктует рынок, а инфраструктура обеспечения инновационного процесса включает семь составляющих:

1. Инвестиционно-финансовая.
2. Научно-инновационная.
3. Производственно-внедренческая.
4. Информационно-аналитическая.
5. Подготовки инновационных кадров.
6. Государственно-правовая.
7. Продвижения на рынок.

На основании систематизации существующих подходов к формированию инновационной системы в работе предлагается общая схема ее инфраструктуры (рисунок 1).



Рис. 1 Схема инновационной инфраструктуры

Инновационная инфраструктура, созданная на сегодняшний день, включает ряд ассоциаций и союзов, например, Ассоциация «Технопарк», Союз Инновационно-технологических центров России, Национальное содружество бизнес-инкубаторов, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере; наукограды; региональные инфраструктурные комплексы производственно-технологической, экспертно-консалтинговой, информационной, финансовой направленности и т.д. Элементами инновационной инфраструктуры являются образовательные учреждения, как высшего профессионального образования, так и повышения квалификации и переподготовки.

Ядро национальной инновационной системы, сформированное на основе взаимодействия науки, бизнеса и государственных органов, является базой для реализации инновационных процессов, генерируемых инновационной инфраструктурой.

С одной стороны, Россия во многом благодаря государственной политике становится все более "понятной" для иностранных инвесторов. Но, с другой стороны, низкий уровень конкурентоспособности наших монополистов, недостаточная активность исследовательской и инновационной активности на предприятиях, слабая инфраструктура и жесткие существующие регламенты оказывают сдерживающее влияние на развитие этого сегмента рынка.

Государство предпринимает определенные шаги, стремясь сформировать среду, в которой предпринимателям и инвесторам будет комфортно работать. Однако пока действующим регуляторным окружением, к примеру, не предусмотрено прямое стимулирование деятельности научно-производственных и инновационных организаций и стимулирование потребителей наукоемкой продукции, хотя именно они формируют спрос на нее.

Государство пытается налаживать связи между наукой и бизнесом и стимулировать развитие малых инновационных фирм, однако в основе проводимой политики нет продуманной и связанной стратегии развития. Одновременно присутствие государства в научно-технологическом комплексе страны слишком большое, оно скорее диктует, чем регулирует. В этом отражается специфика российской модели инновационной системы: государство главенствует над наукой и бизнесом, и потому его политику нельзя считать партнерской. Слишком активное вмешательство государства губительно сказывается на развитии сетевых взаимодействий, появлении новых инициатив «снизу» и их естественном распространении. Именно поэтому горизонтальные связи, институт посредников, гибкость и разнообразие взаимодействий между наукой и бизнесом – все те компоненты, которые необходимы для устойчивости инновационной системы, пока остаются неразвитыми.

Решение проблем инновационного развития (как и многих других) опускается на региональный уровень, а основным субъектом инновационной деятельности признаются и активно продвигаются так называемые малые инновационные предприятия. Вместе с тем особая роль в инновационном развитии

принадлежит корпорациям, которые имеют больше возможностей (по сравнению с малыми и средними предприятиями) осуществлять инновационную деятельность в соответствии со стратегиями своего развития.

Именно корпорация является основной организационно-правовой формой крупного бизнеса, становится экономической основой национальной инновационной системы, ее основным звеном. Из примерно 60 млн. фирм, зарегистрированных в мире, лишь 10% – корпорации, однако они производят более половины мирового ВВП. В ряде секторов мировой и национальных экономик лидирует всего несколько корпораций, которые вступают друг с другом в альянсы и во все большей степени определяют и организуют развитие соответствующего сегмента рынка.

Российские корпорации значительно уступают крупным зарубежным корпорациям по величине расходов на НИОКР. За период с 2005-го по 2009 год доля средств отечественного бизнес-сектора во внутренних затратах на исследования и разработки уменьшилась с 30,0% до 26,6% при увеличении доли средств государства с 61,9% до 66,5% .

Показатель удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации, в 2010 г. составляет в нашей стране лишь 9,3%, в то время как в Великобритании – 45%, Швеции – 55%, Австрии – 58%, Ирландии – 61%, Германии – 74%. Лишь 3 российские компании входят в число 1000 крупнейших компаний мира по размерам затрат на НИОКР ОАО «Газпром», АвтоВАЗ и «ЛУКОЙЛ» (среди крупнейших компаний по расходам на НИОКР доля США составляет 38%, Европейского Союза – 26%, Японии – 22%). По оценкам Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России расходы крупнейших российских компаний на НИОКР составляют всего два процента всех инвестиционных расходов.

Объем государственных расходов на реализацию инновационных программ и проектов в 2011 году увеличился на 7% по сравнению с прошлым годом и составил 1,2 триллиона рублей, сделала вывод Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ).

Объем инвестиций со стороны частных венчурных фондов за этот же период составил около 96 миллионов долларов, в рамках которых было профинансировано около 52 проектов. Наибольший объем инвестиций принадлежит сектору информационно-телекоммуникационных технологий (24,4%). С некоторым отрывом идут энергетика и энергосбережение (13,9%), транспорт и двигателестроение (12,5%) и биотехнология с медициной (11,1%).

Наибольшая динамика инвестиций в 2011 году по сравнению с 2010 годом также в секторе ИТ (рост на 5%). Лидером же по сокращению инвестиций стало направление экологии и ресурсосбережения (снижение на 3,1%).

Согласно сообщению НАИРИТ, распределение инновационных проектов по отраслям выглядит следующим образом: наибольшее их число относится к направлению информационно-телекоммуникационные технологии (27,5%), далее идут энергетика и ресурсосбережение (26,1%) и биотехнологии и медицина (23,6%).

Следует отметить, что развитие сектора ИТ происходит за счет преимущественно государственного финансирования, собственные средства предпринимателей составляют около 14% (рисунок 2).

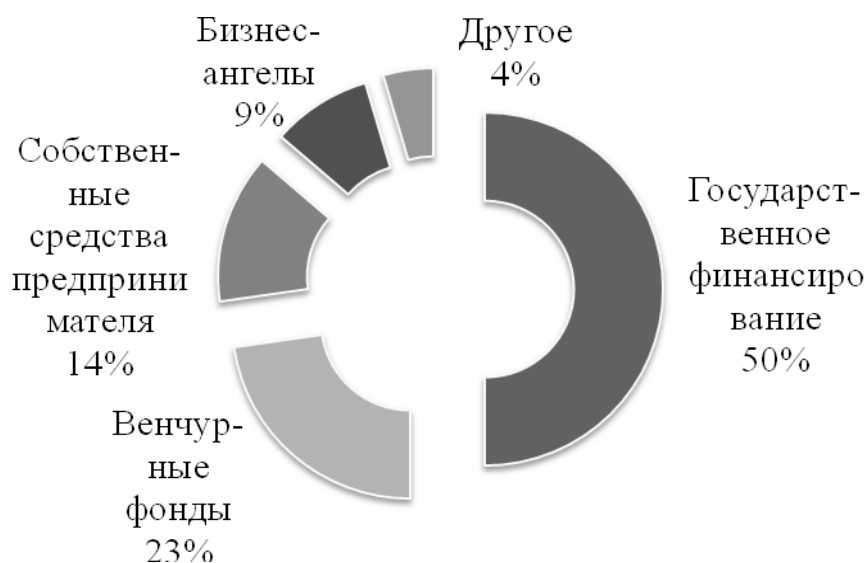


Рис. 2. Структура инвестиций в ИТ-стартапы, %
(Источник: НАИРИТ)

Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в России в 2010 г. составляет 1,5%. Для того, чтобы к 2020 году войти в группу лидеров по расходам на 1 исследователя, расходы России на НИОКР необходимо довести до 4-5% ВВП. С помощью налоговой и кредитной политики создать благоприятные условия для привлечения частного капитала в высокотехнологичные отрасли национальной экономики и повышения его доли в расходах на НИОКР до 50 и более процентов.

Для этого требуется пересмотр теоретических и методологических основ экономики и организации промышленных корпораций, в части структуры активов, эффективности используемых ресурсов и внутрифирменного планирования, например, создание операционно-инновационной программы предприятия и постоянное перераспределение средств из завершенных проектов в развивающиеся с использованием собственной системы регулирующих и стимулирующих инновационных механизмов: организации, разработки и внедрения, финансирования, стимулирования, технологического трансфера, интеллектуальной собственности, рутин и динамических способностей.

Исследование выполнено в рамках проекта ФЦП "Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009-2013" Государственный контракт П764 от 20 мая 2010 года.

КУЗНЕЦОВА О.В., председатель ЦК ЭТД ОБОУ СПО «Курский монтажный техникум»

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Государственное регулирование экономики и предпринимательской деятельности – это все источники права и практика их применения, т.е. в сущности, весь механизм правового регулирования экономики и предпринимательской деятельности. Государственное регулирование экономики и предпринимательской деятельности представляет собой совокупность мер экономического, правового и организационного воздействия на экономику, в том числе путем государственной поддержки и защиты субъектов предпринимательской деятельности, а также государственного контроля за соблюдением требований законодательства субъектами такой деятельности.

Управляя, государство регулирует, а регулируя – управляет. Содержание государственного регулирования как функции государственного управления раскрывается через установление и обеспечение государством общих правил поведения субъектов общественных отношений и корректировке их в зависимости от изменяющихся условий; контроль за выполнением требований, содержащихся в нормах права; координация и установление общего направления деятельности участников соответствующих отношений; всесторонняя защита их законных интересов и прав; определение и нормативное закрепление приоритетов в проводимой в сфере экономики государственной политики; установление порядка заключения государственных контрактов, порядка регистрации, лицензирования и т.п. Однако столь широкое понимание содержания государственного регулирования, охватывающего чуть ли не все действия государства в экономике малопродуктивно, и не раскрывает сущности государственного регулирования предпринимательской деятельности. Что касается включения в содержание государственного регулирования предпринимательской деятельности установления и обеспечения государством общих правил поведения субъектов общественных отношений и корректировки их в зависимости от изменяющихся условий, то эта характеристика государственного регулирования предпринимательской деятельности, в сущности, представляет собой не что иное, как смешение государственного и правового регулирования. Положение о том, что государственное регулирование предпринимательской деятельности осуществляется в правовых формах, в особых доказательствах не нуждается, но задача-то как раз в том и заключается, чтобы выявить отличие государственного регулирования предпринимательской деятельности от правового регулирования соответствующей деятельности.

Понятие государственного регулирования коммерческой деятельности представляет собой государственное воздействие в отношении определенного субъекта торгового оборота с целью недопущения, изменения или прекращения

хозяйственной ситуации определенного рода или, напротив, поддержания ее в соответствующем состоянии. Кроме того, все виды воздействия имеют правовую форму акта, т.е. облеченного в установленную форму действия соответствующего государственного органа, с которым связываются предусмотренные законом последствия. У этих актов имеются свои наименования (плановый акт, целевая программа, разрешение, квота, лицензия, предписание и др.), адресат, назначение, содержание. Вне такой правовой формы государственного регулирования не существует.

Можно провести разграничение между правовым и государственным регулированием предпринимательской (коммерческой) деятельности: если правовое регулирование предпринимательской (коммерческой) деятельности представляет собой установление общих правил ведения бизнеса в той или иной сфере национальной экономики, то государственное регулирование представляет собой воздействие государства на конкретную организационную и хозяйственную ситуацию, опирающееся на соответствующие правовые основы (законы и иные источники правового регулирования предпринимательской деятельности) и имеющее цель экономического роста и сбалансированного развития экономики.

Регулирующее воздействие государства не сводится только к влиянию на конкретную организационную или хозяйственную ситуацию. Сущность государства такова, что оно обладает набором возможностей, форм и методов воздействия не только на микроэкономику, но и на макроэкономику. Государство имеет юридическую и фактическую возможность осуществлять планирование экономических процессов в масштабе национальной экономики. В Российской Федерации эта возможность реализуется путем разработки и принятия целевых программ и утверждения бюджетных показателей на определенный период. Государство обладает такими рычагами, которые позволяют перераспределять созданный валовой национальный продукт, влиять на соотношение спроса и предложения и оказывать материальную и организационную поддержку субъектам предпринимательской деятельности или потребителям товаров, работ и услуг. Организационно-правовыми механизмами перераспределения валового национального продукта являются налоговое и бюджетное регулирование, с помощью которых государство направляет необходимые экономические ресурсы на развитие конкретных отраслей национальной экономики и поддержку определенных слоев населения. Влияние на соотношение спроса и предложения осуществляется через систему государственных закупок товаров, работ и услуг. Что же касается государственной и муниципальной материальной и организационной поддержки субъектов предпринимательской деятельности и потребителей товаров, работ и услуг, то она оказывается в зависимости от конкретной организационно-экономической ситуации, сложившейся в пределах той или иной национальной экономики. Например, в настоящее время Российское государство особое внимание уделяет поддержке и развитию субъектов малого и среднего предпринимательства.

Вопрос о непосредственном участии государства в осуществлении предпринимательской деятельности является спорным. Государство непосредственно само, от своего имени, предпринимательской деятельностью не занимается. Указанная деятельность является формой регулирования, создания и развития рыночных отношений, основанных на конкуренции (приватизация); поддержке предпринимательства; косвенного воздействия на ценообразование. Другая позиция заключается в том, что государство в лице уполномоченных органов может выступать в качестве полноценного субъекта предпринимательской деятельности, поскольку в данном случае наличествует главный характеризующий признак предпринимательской деятельности – систематическое получение прибыли.

В последнее время Российское государство прибегает к такому методу государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности, как создание и организация деятельности специальных хозяйствующих и управленческих субъектов. Такой прием государство использует для решения крупных социально-экономических и народнохозяйственных задач, имеющих «прорывное» значение для всей национальной экономики.

Таким образом, государственное регулирование экономики и предпринимательской деятельности представляет собой набор различных методов и способов воздействия государства на экономику и предпринимательскую деятельность; при их правовом опосредствовании возникает соответствующий правовой режим государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности. С этой точки зрения содержанием общего правового режима государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности охватываются принятие правоприменительного акта, направленного на регулирование конкретной организационной и хозяйственной ситуации, антимонопольное регулирование, налоговое регулирование, бюджетное регулирование и правовой режим оказания материальной и организационной поддержки хозяйствующим субъектам и потребителям.

КУРКИНА М.П., кандидат экономических наук, доцент КГМУ

КРИЗИС ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Человеческий потенциал сельских территорий испытывает круг проблем, связанных между собой и представляющих факторы изменения качества жизни: экономические, медико-демографические, политические, социально-культурные. Изменение численности сельских жителей за последние 20 лет носило волнообразный характер. С конца семидесятых до конца девяностых годов происходило неуклонное снижение численности сельского населения, во-первых, из-за процесса миграции его в города и, во-вторых, из-за естественной убыли населения. В то же время замедлился, а в ряде территорий

прекратился, отток населения из сельской местности в города. Однако, начиная с 1999 г., приток мигрантов на село уменьшился, в результате чего его численность снова начала снижаться. Сокращение численности сельского населения, определяемое его естественной убылью, обусловлено как снижением рождаемости, так и ростом смертности.

По России среди жителей российских сел соотношение мужчин и женщин в течение многих лет составляет 47 к 53. Естественно, что пропорции мужчин и женщин различны в разных возрастных группах из-за более высокой смертности мужчин. Существенное преобладание женщин начинается с возраста 50 лет, в возрастной группе 61-76 лет доля мужчин составила 37%, а в группе старше 76 лет - всего 9 %. В 2010 г. по данным официальной статистики разница в продолжительности жизни женщин и мужчин составила по городскому населению 11,4 года, а по в сельскому 12,4 лет. Одной из самых болевых демографических проблем социального развития современного села России остается высокий уровень смертности населения.

В 2011 году наблюдался рост рождаемости в 20 из 33 муниципальных образований Курской области, а по сравнению с 1 кварталом 2010 года в 1 квартале 2011-го родилось на 195 детей больше. Однако уровень смертности сельского населения свидетельствует о проблеме угрозы безопасности для села, что отражается в показателе ожидаемой продолжительности жизни при рождении. При сохранении в дальнейшем современного (2010 г.) повозрастного уровня смертности мужчин России из нынешнего поколения 16-летних юношей до 60 лет не доживет 47%, т.е. около половины, в конце XIX века такая вероятность составляла немногим более половины (55%) [1].

Проблема сельской бедности в России широко освещена в литературе и осознается обществом как критическая точка национального развития. Падение производительности труда в аграрном секторе сопровождалось также и резким относительным падением заработной платы. Если в предреформенный период заработная плата в сельском хозяйстве составляла более 95% среднего уровня заработной платы по народному хозяйству, то в 2011 году это соотношение составило 41%.

Уровень реальной заработной платы в первые годы реформ упал во всей экономике, но в аграрном секторе он опустился заметно ниже. В период восстановительного роста после кризиса 1998 года рост реальных доходов начался во всей экономике. В среднем к 2011 году уровень заработной платы в реальном исчислении составил почти 70% по сравнению с дореформенным периодом, в сельском хозяйстве он не достигает и 30%. Среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве ниже, чем в любой другой отрасли экономики.

Низкая эффективность аграрного производства не позволяет повысить заработную плату сельскохозяйственным работникам, что могло бы индуцировать спрос на услуги и тем самым сформировать дополнительные рабочие места в сельской местности. Новые же рабочие места в сельской местности – это возможность освободиться от избыточной рабочей силы для сельхозпредприятий и повысить заработную плату оставшимся работникам.

Рост доходов как сельхозпредприятий, так и населения, а также возникновения сферы услуг – это рост налоговых поступлений в муниципальный бюджет и, значит – возможности для социального развития территории, повышения уровня жизни на этой территории, что создает предпосылки для привлечения квалифицированной рабочей силы.

Решение проблем бедности заключается в следующем: 1) рост доходов сельского населения от аграрной занятости, 2) рост доходов от неаграрной занятости.

Стратегия предполагает рост спроса на агропродовольственные товары темпами, опережающими рост производительности труда в аграрном секторе. Это возможно только посредством аграрного протекционизма, защиты внутреннего рынка от импортной продукции и максимального продвижения собственной продукции на мировые рынки, а также поддержания трудоинтенсивных технологий в сельском хозяйстве.

Иначе дальнейшая миграция сельского населения в города приведет к тому, что в сельской местности не останется населения, будет утрачен контроль над обширными территориями страны, возникнет нерациональная свехурбанизация, будет потеряна часть национальной культуры, связанная с сельским образом жизни, и т.д.

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2011. Стат. сборник. М.: Госкомстат России, 2011.

МИНАКОВА И.В., доктор экономических наук, зав. кафедрой таможенного дела и управления, мировой экономики и политики ЮЗГУ

ДЮМИН А.С., соискатель ЮЗГУ

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

По мнению ряда авторов, экономическая эффективность энергосбережения, в том числе и на региональном уровне, определяется путем сравнения стоимости производства дополнительной энергии и затрат на ее экономию. Для того чтобы оценить, насколько обоснованным является конкретное мероприятие, необходимо четко представлять затраты на увеличение производства энергии, поскольку именно от них зависит уровень эффективности. Другими словами, требуется информация о величине замыкающих затрат на производство конкретного вида энергоресурса. В свою очередь эти затраты зависят от соотношения свободных производственных мощностей и объемов потребления.

Для электроэнергии на региональном уровне ситуация выглядит следующим образом: если региональная энергосистема дефицитна по мощности, замыкающие затраты совпадают либо со стоимостью увеличения

закупки энергоресурса со стороны (при наличии соответствующей возможности), либо – со стоимостью строительства дополнительных мощностей. Если же энергосистема самодостаточна или избыточна, то в качестве замыкающих затрат используются топливные издержки на соответствующей станции/блоке, который замыкает баланс. Повышение эффективности использования энергии у конечного потребителя ведет к снижению потерь в фонде энергосбережения в процессе транспортировки и распределения, уменьшению нагрузки на окружающую среду, что также должно учитываться при сравнении «генерирующих» и «эффективных» технологий.

Энергосбережение влияет на цену/тариф энергетического ресурса, причем это воздействие отличается для ресурсов разных видов. Тариф на электрическую и тепловую энергию устанавливается на основе средних затрат на производство.

Ресурсосберегающие программы уменьшают объем производства энергоснабжающей компании. Воздействие энергосбережения на тариф определяется соотношением замыкающих и средних затрат на производство. Если замыкающие затраты выше средних, то энергосбережение ведет к снижению тарифа. Такая ситуация характерна для дефицитных энергосистем, поскольку в их положении происходит экономия самых больших расходов, связанных со строительством дополнительных мощностей. При наличии достаточного количества генерирующих мощностей или возможности увеличения импорта энергоресурса снижение объемов производства, наоборот, ведет к росту тарифа. В принципе, участие в реализации энергосберегающих мероприятий происходит на добровольной основе, поэтому с точки зрения повышения эффективности использования энергии потребители делятся на две категории: участников программ энергосбережения и не участников. Поскольку активная реализация энергосберегающих мероприятий влияет на тариф, то действия участников во многом определяют тариф для не участников. Поэтому существуют разные позиции, исходя из которых можно оценивать энергосберегающие мероприятия [77].

С позиции государства мероприятие оценивается исходя из минимизации суммарных затрат всех участников. Другими словами, при реализации ресурсосберегающей стратегии развития энергосистемы критерий оценки не совпадает с минимумом тарифа. С позиции потребителя-участника, экономическая оправданность подразумевает, что дополнительные затраты на приобретение эффективного оборудования по крайней мере окупаются за счет экономии в эксплуатационных издержках за срок жизни оборудования. С позиции энергоснабжающей организации, эффективность энергосбережения определяется соотношением прибыли, которую компания может заработать в результате увеличения объемов производства энергоресурсов, с прибылью, получаемой компанией благодаря реализации энергосберегающих мероприятий. Как правило, цена электроэнергии выше краткосрочных замыкающих затрат, а постоянные затраты покрываются при производстве планового объема энергоресурса. Следовательно, отказ от производства

сверхплановой продукции лишает поставщика дополнительной прибыли. Отсюда понятно отношение энергоснабжающей компании, хотя его можно изменить, введя соответствующие методы регулирования. С позиции не участника, можно говорить о том, что его положение не должно ухудшаться в результате реализации энергосберегающей политики, то есть тариф на энергоресурс при развитии энергосистемы за счет повышения эффективности использования энергии у потребителя должен быть не выше, чем при развитии на основе увеличения генерирующих мощностей.

Таким образом, можно сделать вывод, что при проведении энергосберегающей политики на региональном уровне не следует стремиться к уменьшению тарифов. Если энергосбережение экономически обосновано, то у потребителя-участника, несмотря на рост тарифов, общие расходы на энергетическую услугу будут уменьшаться. Поэтому в качестве критерия оптимальности берутся не тарифы, а общие расходы на предоставление энергетических услуг, в которые входят как затраты на генерирование, так и затраты на реализацию мероприятий по повышению энергетической эффективности. При возможности роста тарифов особое внимание должно уделяться соблюдению интересов социально незащищенных групп. Общий механизм методики оценки эффективности энергосбережения на региональном уровне можно проследить на рисунке 1.

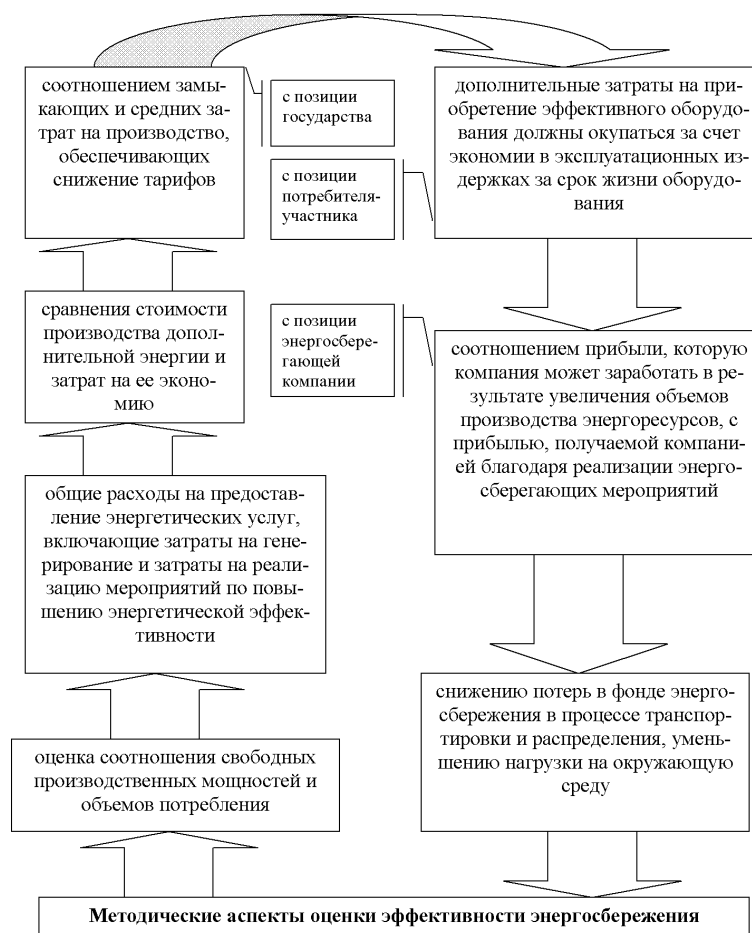


Рис. 1. Механизм методики оценки эффективности энергосбережения на региональном уровне

Откладывание реализации энергосберегающих мероприятий наносит значительный экономический ущерб предприятиям и негативно отражается на общей экологической и социально-экономической ситуации. Помимо этого, дальнейший рост издержек в промышленности и других отраслях народного хозяйства сопровождается растущим дефицитом финансовых ресурсов, что задерживает обновление производственной базы предприятий в соответствии с достижениями научно-технического прогресса.

Для предотвращения финансовых потерь при формировании совокупности энергосберегающих мероприятий требуется разработка и совершенствование методов оценки эффективности программ энергосбережения, учитывающих многовариантность использования источников инвестиций, предназначенных для их реализации. Уменьшение энергетической составляющей в издержках производства позволит получить дополнительные средства для обеспечения приемлемого уровня морального и физического износа технологического оборудования [73].

При этом необходимо отметить, что в качестве ориентира энергосбережения могут применяться различные критерии. Наиболее часто ориентиром для управляющих воздействий служит потенциал энергосбережения, под которым подразумевают резервы, которые могут быть освоены во времени. Проводя анализ и оценку экономического энергоресурсного потенциала необходимо рассматривать не только количественную и качественную его характеристики, но и возможность рационального использования энергетических ресурсов.

Можно сделать вывод о том, что рациональное использование энергетических ресурсов на предприятии является важной составляющей снижения производственных издержек и, следовательно, получения дополнительной прибыли, завоевания большей доли рынка и решения социальных проблем на основе:

- реализации процесса подготовки производства в соответствии с оптимальными режимами ввода основных средств в эксплуатацию;
- использования наиболее рентабельных производственных технологий;
- разработки, освоения и внедрения новой техники и технологий, в которых энергетические ресурсы используются более эффективно;
- улучшения социально-бытовой сферы для персонала предприятия и социального климата населения, проживающего на территории, закрепленной за соответствующим предприятием.

Ряд авторов предлагают использовать методику расчета экономии бюджетных средств.

Основой методики расчета экономии бюджетных средств, определяющих эффективность реализации энергоресурсосберегающих технологий, являются следующие принципы:

– необходимость учета прямых и косвенных расходов бюджетных средств, которые могут быть полностью или частично сокращены в результате проводимых мероприятий;

– необходимость учета абсолютного сокращения бюджетных средств, направляемых на проведение энергосберегающих мероприятий, на дотации организациям, полную оплату тех или иных видов услуг и другие цели, и необходимость учета их относительного сокращения за счет уменьшения темпов прироста потребности в этих средствах по отношению к темпам прироста объема услуг (при этом предполагается, что одновременно повышается и качество предоставляемых услуг, постепенно ликвидируется перекрестное субсидирование – соответственно снижаются тарифы на услуги для промышленных потребителей и, как следствие, уменьшается себестоимость выпускаемой ими продукции);

– сопоставление экономии бюджетных средств с затратами из различных источников, включая кредитные ресурсы, требующие возврата за счет финансово-экономических процедур [55].

Рыночный экономический механизм ориентирован на использование заемных инвестиций. Минимизация затрат заемных средств на энергосберегающие проекты на предприятиях при гарантированном сроке их возврата и дальнейшей экономии обеспечит повышение ранга приоритетности проекта. Экономическая целесообразность такого подхода определяется существенным объемом необходимых инвестиционных вложений в проект энергосбережения.

Экономическая привлекательность проектов ресурсосбережения, как для инвестора, так и для организаций, состоит в наличии гарантированного источника погашения кредита из средств, сэкономленных в результате сокращения издержек производства.

Расчет экономии бюджетных средств от внедрения энергоресурсосберегающих технологий в жилищно-коммунальном хозяйстве основан на сравнительной оценке прогнозных значений затрат бюджетных средств при отсутствии энергосберегающего мероприятия с параметрами, ожидаемыми или фактически полученными в результате его внедрения. При этом экономия должна быть сопоставлена с затратами на реализацию проекта.

Прогнозные значения каждого параметра определяются с учетом влияния на изменение его величины всех факторов:

– объема реализации услуг под влиянием изменения объективных демографических, градостроительных и социальных условий (то есть без проведения ресурсосберегающих мероприятий);

– удельных финансовых и ресурсных затрат на производство единицы услуги под влиянием организационно-экономических и технических факторов;

– возможных изменений тарифа.

При отсутствии возможности определения прогнозируемых параметров с учетом действующих на них факторов производится экстраполяция

оценка каждого параметра по динамическому ряду за предшествующий период.

Экономия бюджетных средств, достигнутая за счет реализации энергосберегающих проектов, характеризуется сокращением потребности в них на:

- оплату услуг тепло-, энерго-, газо-, водоснабжения и водоотведения, потребляемых бюджетными организациями;
- приобретение топливно-энергетических ресурсов;
- дотации организациям жилищно-коммунального хозяйства в части, не перекрываемой средствами, поступающими от оплаты услуг населением.

При этом, наряду с сокращением потребности в бюджетных средствах, необходимо учитывать как дополнительные поступления средств в бюджет в виде налоговых и других платежей, так и необходимое текущее выделение средств из бюджета на финансирование реализации энергоресурсосберегающего проекта.

Эффективность использования средств, выделенных из бюджета на цели энергосбережения, должна определяться по критерию сокращения потребности в бюджетных средствах, направляемых в виде дотаций организациям. [57]

Для расчета экономии бюджетных средств, определяющих эффективность энергосберегающих проектов в сфере производства и оказания жилищно-коммунальных услуг, необходимо располагать следующими данными:

- изменение объема реализации услуг в натуральном и денежном выражении;
- изменение затрат на производство и оказание услуг;
- изменение размера прибыли и др.

При этом необходимо отдельно учитывать не только общую потребность в средствах для финансирования проекта, но и источники поступления этих средств, в частности:

- собственные средства организаций, направляемые на финансирование проекта: фонд накопления, формируемый из прибыли, амортизация, выручка от реализации основных средств, ремонтный фонд (в части, направляемой на замену изношенных фондов);
- заемные средства (кредиты банков, кредиты иностранных инвесторов и др.);
- средства местного бюджета, которые выделяются, как правило, на безвозмездной основе;
- средства регионального фонда энергоресурсосбережения, которые выделяются только на возвратной и платной основе.

При определении потребности в бюджетных средствах для финансирования энергосберегающего проекта отдельно должен учитываться объем бюджетных средств, необходимых для реализации проекта, и объем средств, требуемых для возврата кредитных ресурсов.

Исходными данными для проведения необходимых расчетов служат:

- производственная программа предприятия;
- калькуляция себестоимости услуг;
- расчет экономически обоснованных тарифов;
- постановление (распоряжение) региональной энергетической комиссии об установлении цен на энергоресурсы, поставляемые субъектами естественных монополий;
- постановление (распоряжение) органа местного самоуправления об установлении тарифов для населения и организаций бюджетной сферы на оплату коммунальных услуг (кроме тарифов на газ и электроэнергию), а также нормативов их потребления;
- договоры с промышленными потребителями, которыми согласованы цены на предоставление услуг;
- данные бухгалтерского учета в части начисления амортизации, ремонтного фонда, уплаты налогов, процентов за кредит, определения размера прибыли и др.

Оценка показателей позволяет в конечном итоге определить размер чистой прибыли, полученной в результате реализации энергосберегающего мероприятия, потребность в бюджетных средствах на оплату коммунальных услуг бюджетными организациями, приобретение топливно-энергетических ресурсов и на дотации организациям в части, не перекрываемой от оплаты услуг населением, а также изменение этих показателей по сравнению с их прогнозными значениями, рассчитанными без учета влияния энергосберегающего проекта.

Основой для определения эффективности энергосберегающего проекта служат данные о денежных поступлениях и выплатах. При этом отдельно оцениваются:

- денежные поступления и выплаты, связанные с производством и оказанием услуг;
- поступления средств на реализацию проекта за счет собственных источников организации и соответствующие выплаты;
- поступления средств за счет заемных источников финансирования проекта и денежные выплаты на погашение кредитов, процентов по ним, уплату налогов и другие обязательные платежи.

На базе данных определяется общий сводный результат денежных поступлений и выплат, то есть денежный поток по годам реализации проекта.

Необходимым условием для принятия решения о реализации проекта является положительная динамика показателя денежных потоков. [114]

Общая экономия бюджетных средств, определяющая эффективность внедрения энергосберегающих технологий, определяется как сальдо выделяемых из бюджета средств на финансирование проекта, полную оплату услуг, потребляемых бюджетными организациями, и частичную оплату (дотирование процессов производства и оказания услуг) и поступающих средств в бюджет в связи с реализацией данного проекта (в виде налоговых

платежей, возврата процентов по кредиту, возврата основного долга и др.) (см. схему).

Изложенная в настоящем разделе методика предназначена для использования при расчете экономии бюджетных средств, достигнутой от реализации энергосберегающих проектов на региональном уровне, организаций и в других технологических комплексах и системах производства и реализации услуг.

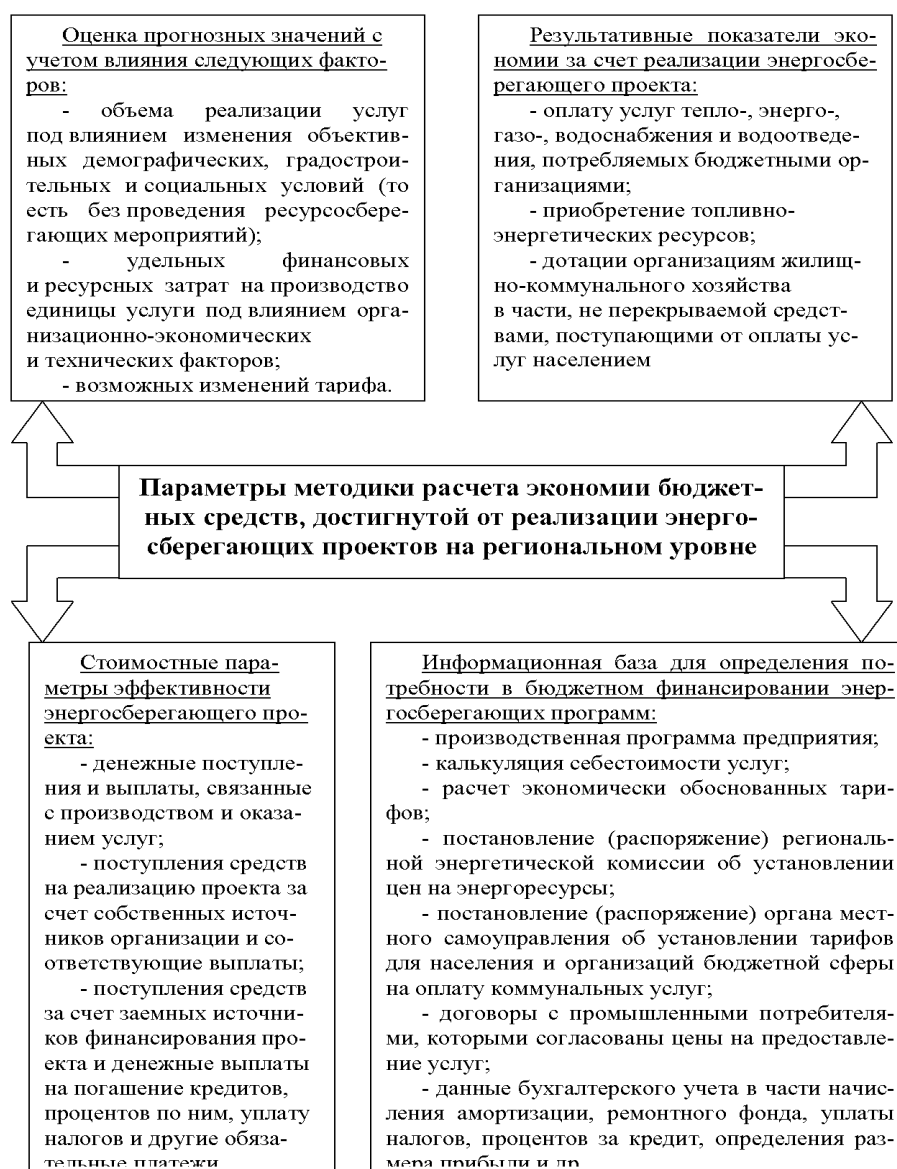


Рис. 2. Параметры методики расчета экономии бюджетных средств, достигнутой от реализации энергосберегающих проектов на региональном уровне

Для стимулирования действий по энергоресурсосбережению различных участков процесса производства и реализации жилищно-коммунальных услуг необходимо основываться на следующих основных принципах использования и распределения полученной экономии:

- оставление в распоряжении всех участников ресурсосберегающего проекта экономии бюджетных средств, полученной в результате реализации мер по энергосбережению (возможно в снижающемся по годам размере);
- оставленную в распоряжении организаций экономию целесообразно направлять в фонд развития предприятия и использовать для проведения работ по энергосбережению, а также погашения кредитов, взятых на эти цели;
- сохранение расчетного уровня тарифов на продукцию естественных монополий топливно-энергетического комплекса на период, превышающий на один год срок окупаемости затрат на энергоснабжение, при снижении субъектами естественных монополий производственных расходов топлива и энергии за счет реализации энергосберегающих программ;
- введение дифференцированных тарифов на коммунальные услуги в зависимости от объемов их потребления, позволяющих осуществить взимание повышенной платы за сверхнормативное потребление коммунальных услуг;
- создание системы поощрения за реализацию энергосберегающих проектов и обеспечение экономии бюджетных средств, а также системы штрафных санкций за нерациональное расходование энергии.

Разработка и последующая реализация большинства технических проектов, предназначенных для использования практически в любой отрасли, основаны на положении о существовании как минимум двух альтернативных решений. Чаще всего возможны три и больше вариантов проектных решений, т.е. речь идет об альтернативности решений. Их сравнительную оценку проводят как по техническим параметрам, так и по экономическим и экологическим показателям. Таким образом, альтернативность проектных решений является предпосылкой для выбора приемлемого технически и наиболее эффективного с точки зрения минимизации расходов на его реализацию варианта, т.е. наиболее рационального и оптимального.

МОСКАЛЕВА О.А., кандидат экономических наук, доцент Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

ОСНОВНЫЕ ИТОГИ РЕФОРМИРОВАНИЯ АУДИТА В РОССИИ

В современных условиях государство стремится освободиться от некоторых функций, связанных с профессиональным регулированием. Под саморегулирование теперь подпадают оценочная и строительная отрасли. Не миновала сия чаша и аудиторскую профессиональную деятельность, только произошло это несколько раньше – в связи с ведением ФЗ № 307 «Об аудиторской деятельности».

Вышеуказанный закон изменил в аудиторской деятельности ряд принципиальных моментов. Одним из таких моментов стало участие в регулировании аудита закона о саморегулирующих организациях. Отсюда следует, что только члены саморегулируемой организации аудиторов могут называть себя собственно «аудиторами» и «аудиторскими организациями».

Изменились и требования к аудиторам и аудиторским организациям. К новым требованиям можно отнести следующие:

- обязательная доля уставного капитала, принадлежащая аудиторам, должна быть не менее 51 %;
- уплата членских взносов в СРОА и компенсационный фонд;
- безупречная деловая репутация;
- наличие и соблюдение правил осуществления внутреннего контроля качества работы.
- требования по стажу, предъявляемые к аудитору.
- требования по необходимому количеству аттестованных аудиторов для аудиторской организации.

Закон № 307-ФЗ устанавливает определенные требования и к СРОА:

1. Среди их членов не менее 700 физических лиц и 500 коммерческих организаций;
2. Наличие утвержденных правил осуществления внешнего контроля качества работы членов СРОА и принятого кодекса профессиональной этики аудиторов;
3. Обеспечение дополнительной имущественной ответственности членов СРОА путем формирования компенсационного фонда.

На сегодняшний день в России в государственном реестре саморегулируемых организаций числится шесть СРОА:

- НП «Аудиторская палата России»;
- НП «Институт Профессиональных Аудиторов»;
- НП «Московская аудиторская палата»;
- НП «Гильдия аудиторов Региональных Институтов Профессиональных бухгалтеров»;
- НП «Российская Коллегия аудиторов»;
- НП «Аудиторская Ассоциация «Содружество».

СРОА сформировали свои реестры аудиторских организаций и частных аудиторов, но к реальной «чистке рядов» это пока не привело. Большая работа СРОА в 2010 г. – начале 2011 г. была сделана в плане организации деятельности самих СРОА и вступления в них новых членов.

Самой важной причиной, связанной с проблемами ценообразования и эффективностью саморегулирования, является изменение роли аудита, его ценности.

Так, в течение ряда лет стоимость аудиторских услуг существенно не увеличивалась, но при этом объективно возрастали затраты аудиторов, в том числе связанные с вступлением в СРОА и сопутствующими ему взносами, контролем качества, современными технологиями, инфляцией, и др. Пользователи услуг не нацелены на увеличение платы за аудиторские услуги. Раньше стоимость аудита была очень высокой, и каждая консультация, каждое действие аудитора, каждое заключение имели большую ценность в силу того, что не были развиты информационные технологии, качество самой отчетности было низким, квалификация бухгалтерских кадров была невысокой, и,

соответственно, привлекать профессиональных специалистов было просто необходимо.

Сегодня ситуация изменилась: квалификация пользователей значительно выросла, бухгалтерская отчетность стала намного прозрачнее и проще ввиду повсеместной автоматизации бухгалтерского учета. Многие вопросы, которые необходимо решить, есть в открытом доступе, в информационных справочно-правовых системах. Все эти факторы привели к уменьшению ценности аудита.

Вторая тенденция связана с тем, что не все проблемы современного аудита близки пользователям аудиторских услуг. Немногие пользователи полагаются на мнение аудитора. В основном своем составе управляющие бизнесом уверены в отчетности, а другой категории пользователей – инвесторам – аудит необходим. Но профессиональных инвесторов в России сегодня не так много.

Существуют серьезные проблемы по демпингу. На стоимость аудита в сторону снижения повлияли и кризисные явления в экономике, когда клиенты оказались в тяжелом положении, и аудиторам пришлось очень гибко подходить к вопросу формирования цены. Были и такие аудиторы, которым пришлось компенсировать затраты на вступление в СРОА. Они существенно снижали стоимость аудиторских услуг с целью недобросовестного завоевания клиентов. Все это привело к существенному снижению уровня цен.

Следующая проблема, которая волнует аудиторов – это, прежде всего, эффективность работы самих СРОА. Все аудиторы ждут от них определенной защиты, какой-то информации, лоббирования интересов, но этого не происходит. Очень много вопросов возникает к СРОА по поводу аттестации аудиторов, в том числе по работе единой аттестационной комиссии.

12 апреля в Санкт-Петербурге прошла Конференция Совета по общественному надзору за развитием действующей методологии бухгалтерского учета, формированием бухгалтерской (финансовой) отчетности, организацией государственного регулирования и саморегулирования аудиторской деятельности. На конференции состоялась презентация Доклада Президенту РФ и Правительству РФ "Положения по реформированию действующей в Российской Федерации системы государственного регулирования и саморегулирования аудиторской деятельности". Наиболее обсуждаемая тема касалась упрощенного экзамена. Звучали разные точки зрения. Например, что упрощенный экзамен необходимо воспринимать как профессиональный вызов, с другой стороны аудиторы против того, чтобы им меняли правила игры и устанавливали новые квалификационные требования после того, как стоя у его истоков, они отдали половину жизни на развитие российского аудита.

В соответствии с федеральным законом «Об аудиторской деятельности», аудиторы, проверяющие общественно значимые субъекты хозяйственной деятельности (ОЗСХД), обязаны сдать экзамен на новый, единый квалификационный аттестат. В список ОЗСХД попадают открытые акционерные общества с долей госсобственности от 25%, ОАО и организации других форм собственности, чьи ценные бумаги обращаются на фондовых

биржах и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг, банки, клиринговые организации, страховщики, инвестиционные фонды и НПФ. То есть в основном субъекты, для которых аудит обязателен.

И сложности с новым форматом экзамена не заставили себя ждать. Далеко не все специалисты по общему аудиту смогут сдать экзамен по нормам банковского бухучета или МСФО. Верно и обратное: если «общий» специалист все-таки сдаст экзамен, это не всегда будет означать реальное наличие у него «банковской» квалификации.

Упрощенный экзамен для практикующих аудиторов, с одной стороны, недостаточно продуман, так как в тестовой форме предлагает вопросы, имеющие неоднозначные ответы, а с другой – носит формальный характер. Стоимость экзамена – 10 000 рублей. Не прошедшим тестирование на экзамене предлагается пробовать свои силы неограниченное количество раз, каждую новую попытку оплачивая по 10 000 рублей.

Первыми на вызов упрощенного экзамена откликнулись учебно-методические центры (УМЦ), проводящие курсы повышения квалификации аудиторов. Они предложили своих (и нанятых из ВУЗов) преподавателей дисциплин, проверяемых на упрощенном экзамене. Однако УМЦ действовали на свой страх и риск, не зная содержания вопросов и характера тестов. Не стоит сбрасывать со счетов и тот факт, что аудиторы уже давно не студенты. По статистике половина аудиторов России старше 45 лет. В силу своей профессиональной занятости, у них просто катастрофически не хватает свободного времени. Все вышеперечисленное сильно усложнило задачу качественной подготовки аттестованных аудиторов к условиям дополнительной аттестации. Это отразилось как на количестве сдававших, так и на результатах упрощенного экзамена. По состоянию на начало декабря 2011 года, из 26566 аудиторов, состоящих в саморегулируемых организациях аудиторов, получают единый аттестат аудитора 644 человека, или 2,42% от численности аудиторского сообщества России! С 2012 года аудиторам, не имеющим единого аттестата, запрещено участвовать в аудиторской деятельности по проверке всех общественно-значимых организаций и учреждений, подлежащих обязательному аудиту. Для российского аудита эта ситуация, без преувеличения, кризисная. В настоящее время возможно развитие событий в нескольких направлениях. Во-первых, передел аудиторского рынка, то есть передача общественно-значимых организаций как клиентов в те аудиторские фирмы, где уже есть аудиторы с единым аттестатом. Во-вторых, «охота» аудиторских организаций за аудиторами-обладателями единого аттестата, предложение им лучших условий. В своей худшей реализации второй сценарий содержит в себе опасный потенциал, когда единый аттестат может стать предметом аренды.

В то же время на рынке в целом понимают необходимость перехода к единому аттестату без специализации, поскольку это соответствует мировой тенденции развития аудита. Также участники рынка усматривают в этом стремление государства повысить доверие бизнеса к российскому аттестату – в первую очередь, со стороны крупных и значимых субъектов экономики.

МОХОВА С.С., кандидат экономических наук, доцент Курского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ

МОХОВ И.А., кандидат экономических наук, доцент Курского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ

СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ ПРАВ АВТОРОВ НА НАУЧНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ

Сфера научной деятельности – это сложный творческий процесс. Исследование научной проблемы и ее описание требует огромного количества сил, времени, сознания слов, образов, идей и выражения их словами. Это величайший интеллектуальный труд, который, несомненно, требует своей защиты. Научные публикации относятся к категории объектов авторских прав.

Защита авторских прав осуществляется способами, которые либо непосредственно предоставляются законом, либо не запрещаются им. Условно эти средства можно поделить на две категории: активная защита авторских прав и пассивная.

Активный способ защиты авторских прав заключается, как правило, в использовании судебных и административных механизмов, позволяющих не только защитить свои нарушенные права, но и взыскать компенсацию, уничтожить контрафактные экземпляры данных произведений и применить некоторые другие меры воздействия на нарушителей. При этом успех реализации методов, которые она использует, целиком и полностью зависит от качества реализации методов защиты авторских прав на этапах предварительной и непосредственной защиты. В судебном заседании или заседании административной комиссии необходимо будет использовать целый спектр доказательств, которыми будут выступать также и свидетельства о регистрации (депонировании) произведений, нотариальные доказательства, договоры, другие сделки, нотариальные протоколы осмотра сайтов в сети Интернет, электронной почты и многое другое. Каких-то общих рекомендаций и тактик ведения дел о защите авторских прав в судах и административных органах не существует. Также, к сожалению, не существует единой и однозначно сформированной судебной практики по большинству вопросов права интеллектуальной собственности, что загоняет участников процесса в законодательный тупик, созданный четвертой частью Гражданского кодекса. Выход из этого тупика способен найти только квалифицированный юрист, специализирующийся на защите интеллектуальной собственности и умеющий грамотно толковать и применять нормы права, что отчасти компенсирует отсутствие судебной практики. Однако все равно остается чрезвычайно

великий процент зависимости исхода дела, как от квалификации суда, так и от его внутренних убеждений.

Пассивная защита авторских прав, в свою очередь, может быть поделена на две подкатегории: предварительная и непосредственная. К предварительной защите авторских прав относят способы, которые обеспечивают защиту прав на произведения еще до момента их непосредственного использования. К способам предварительной защиты авторских прав можно отнести регистрацию произведений или прав на них. На сегодняшний день существует два основных способа обеспечения доказательств авторства – депонирование (регистрация) произведения в общероссийской общественной организации «Российское авторское общество» или другой специальной организации и нотариальное удостоверение времени предъявления произведения. Эти два способа обеспечения доказательств авторства во многом похожи и в целом сводятся к доказыванию факта вашего обладания оригиналом или экземпляром произведения на зафиксированный момент времени. Суть депонирования заключается в предъявлении экземпляра произведения к хранению в специализированной организации, которая в обмен на это выдает автору свидетельство с указанием автора произведения, самого произведения, даты его предъявления и некоторые другие данные. Суть же нотариального удостоверения времени предъявления произведения заключается в удостоверении заявления о вашем авторстве и принятием на хранение экземпляра произведения (или оригинала) с указанием вашего авторства и времени создания на его титульном листе и удостоверением вашей подписи на нем. Конечно же, заявление должно содержать максимум идентифицирующих вас и ваше произведение признаков и иметь в качестве приложения копию вашего паспорта. Кроме того, если ваше произведение хранится в электронной форме, то не будет лишним предъявить на хранение и материальный носитель (диск, например).

В отличие от предварительной защиты авторских прав, непосредственная защита заключается в грамотной регламентации всех без исключения отношений, связанных с использованием произведения. В данном случае речь идет о заключении договоров. В большинстве случаев такие документы – это комплексные договоры, включающие в себя элементы лицензионного договора, который позволяет обеспечить правовую защиту на объекты интеллектуальной собственности.

НАДЖАФОВА М.Н., ассистент КГМУ
ВЛАСОВА О.В., ассистент КГМУ

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА ПЛАТНЫЕ УСЛУГИ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Здравоохранение – отрасль, которой на сегодняшний день уделяется особое внимание. Стратегическими задачами национальной системы здравоохранения являются повышение качества и доступности медицинской помощи. Именно на это направлена активно проводимая в последнее время реформа здравоохранения. Необходимо отметить, что реализация комплекса столь масштабных мер не может не потребовать изменений в планировании и оценке результатов деятельности учреждений здравоохранения. Одним из основных инструментов планирования является формирование оптимальной ценовой политики учреждения здравоохранения, для обеспечения доступности медицинской помощи широким слоям населения. Выполнение данных задач будет способствовать реализации главной цели здравоохранения – улучшения состояния здоровья населения. Таким образом, здравоохранение занимает исключительное место в социально ориентированной экономике. Именно здесь производятся общественно потребляемые блага – медицинские услуги.

В последнее время здравоохранение все более полно вовлекается в экономический оборот общества. Одним из направлений деятельности государственных медицинских учреждений на современном этапе является развитие платных медицинских услуг. Это связано с формированием конкуренции на рынке медицинских услуг. В условиях развития рыночных отношений в системе здравоохранения и привлечения дополнительных источников финансовых средств в медицинских учреждениях развитие платных услуг – это необходимость, направленная на сохранение и развитие потенциала учреждения. Однако, повсеместное внедрение платных услуг в медицинских учреждениях затруднено множеством проблем, связанных с обеспечением высокого качества предоставляемой медицинской помощи, созданием надлежащей материально-технической базы, формированием нормативно-правовой основы.

Особенности сферы услуг здравоохранения обуславливают как особенности формирования цен и методов их определения, так и проведения ценовой политики и стратегии предприятий. Исходя из особенностей услуги, можно отметить, что спрос на эти услуги всегда индивидуален, предшествует их производству, имеет местный характер и практически взаимозаменяем. Вместе с тем потребление услуг в отличие от потребления материальных благ не имеет ограничений. Потребитель обычно формирует спрос на услуги нескольких видов одновременно. Вследствие этого сфера услуг здравоохранения является наиболее быстро развивающимся сектором народного хозяйства. Неразрывность спроса и предложения определяет локальный характер рынка медицинских услуг и наличие, в ряде случаев, естественной монополии. При этом возникает необходимость управления ценообразованием и регулирования рынка услуг здравоохранения. На цену влияет также закон стоимости, требующий, чтобы услуги реализовывались по ценам, не ниже трудовых затрат. На процесс формирования цен в сфере медицинских услуг оказывает влияние высокая общественная значимость социальных услуг, наличие значительных и постоянных внешних эффектов. Это приводит к тому, что чисто рыночные механизмы хозяйствования не

всегда эффективны, и, следовательно, регулирующая спрос и предложение цена должна быть дополнена такими финансовыми рычагами, как льготы и дотации производителям и субсидии потребителям.

Одновременно услуги здравоохранения можно отнести к исключительным общественным благам, что обуславливает необходимость сочетания их бесплатности и платности, осуществления ценовой дискриминации (в первую очередь сегментации рынка) для отдельных групп потребителей.

Высокая чувствительность медицинских услуг к конъюнктуре рынка требует значительной гибкости ценообразования, широкой дифференциации цен в зависимости от изменения спроса, в том числе и по различным периодам времени, использования скидок с цен в целях устойчивого получения доходов в условиях неравномерности спроса. Причем любые колебания в объеме производства услуг приводят к резкому изменению уровня доходности предприятия в связи с тем, что в составе себестоимости услуг чрезвычайно велика. Ценовая политика большинства российских предприятий здравоохранения состояла в том, чтобы покрыть издержки и получить некую прибыль. Сегодня ситуация характеризуется уже наличием большего опыта рыночного поведения. В то же время сугубо затратный подход к ценообразованию встречается довольно часто. Это свидетельствует об отсутствии необходимых знаний в области ценовой политики. Ценообразование всегда особенно проблематично в тех случаях, когда должен быть задан первоначальный уровень цены. Такая проблема встает перед учреждением здравоохранения при освоении новой услуги.

Таким образом, при формировании единой методики определения цены услуги возможно использование затратного метода ценообразования, ориентированный на издержки. К этому способу исчисления цены относится метод «издержки + прибыль». Однако по нашему мнению данный метод не отражает рыночную конъюнктуру и спрос, поэтому его необходимо адаптировать под нужды учреждения здравоохранения, введя определение точки безубыточности при расчете цены, особенно на вновь вводимые услуги, которая будет отражать и предполагаемый спрос на услугу.

Главное достоинство данного метода заключается в его простоте. Основой определения цены являются реальные издержки на единицу продукции, к которым добавляется необходимая прибыль. Кроме того, данный метод позволяет установить предел цены, ниже которого она может опускаться лишь в исключительных случаях.

НАДОБНЫХ М.А., соискатель КГУ

СОЦИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ И ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В условиях формирования новых механизмов хозяйствования, ориентированных на быстро развивающуюся рыночную экономику, перед

руководителями промышленных предприятий встает необходимость действовать, овладевая новым типом экономического поведения, приспособлявая различные стороны производственной деятельности к состоянию перманентных перемен. При этом важным детерминирующим фактором повышения эффективности результатов деятельности выступает мотивация работника – участника трудового процесса. Актуальность проблем повышения мотивации персонала связана с необходимостью решения проблем успешного управления персоналом, с разработкой действенных механизмов увеличения трудового потенциала – механизмов, затрагивающих мотивационную сферу человеческой деятельности.

В научной литературе дается множество определений мотивации. Мотивацию в качестве процесса стимулирования деятельности человека или коллектива, направленного на достижение индивидуальных или коллективных целей организации рассматривает немецкий исследователь В.И. Кнорринг.¹ Американский экономист М.Х. Мэскон определяет мотивацию как процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей организации.² Российский исследователь Е.И. Комаров считает, что мотивация представляет собой процесс создания системы условий или мотивов, оказывающих воздействие на поведение человека, направляющих его в нужную для организации сторону, регулирующих его интенсивность, границы, побуждающих проявлять добросовестность, настойчивость, старательность в деле достижения целей.

Ученые предлагают различные классификации форм мотивации. Так, Н.В. Самоукина утверждает, что мотивация может подразделяться на материальную и нематериальную; положительную и отрицательную; внешнюю и внутреннюю; общекорпоративную, групповую и индивидуальную; самомотивацию.³ Она считает при этом, что экономических стимулов недостаточно для побуждения сотрудников, необходимо определить социальные мотивы личности. В свою очередь, А.И. Турчинов классифицирует мотивацию на нормативную (побуждение с помощью идейно-психологических средств) и принудительную (властное воздействие с угрозой уменьшения возможностей удовлетворения потребностей работников). Он также выделяет косвенный способ мотивации, подразумевающий стимулирование.⁴ М.Х. Мэскон делит мотивацию по потребностям – на первичные (физиологические по природе) и вторичные (психологические и социальные).

Обратимся теперь к понятию социальной мотивации. В литературе однозначного определения данного понятия нет. На наш взгляд, под социальной мотивацией следует рассматривать внутреннее побуждение к активной деятельности социального субъекта (личности или социальной

¹ Искусство управления/учебник/Кнорринг В.И.- М.:Изд-во БЕК, 1997.-228 с.

² Основы менеджмента/Мэскон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф./пер.с англ. Медведь О.И.- М.: Изд-во Дело,1992.- 484 с.

³ Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах/ Самоукина Н.А.-М.: Изд-во Вершина, 2006.- 224 с.

⁴ Управление персоналом/учебник/под ред. Турчинова А.И.-М.: Изд-во РАГС, 2002.-488 с.

группы), вызываемое потребностями и определяющее направленность данной деятельности.

Среди многих концепций социальной мотивации следует выделить «теорию трех потребностей» Д. Мак-Клеланда. Он выделяет три главные потребности в мотивации поведения: потребность в достижении, во власти, в аффилиации (от англ. affiliation — соединение, связь), поясняя, что у каждого индивида они выражены в разной степени.¹ Анализ работ ряда таких ученых, как К. Бюлер, Г. Мерфи, Х. Хекхаузен, П. Якобсон позволяет выявить, что источником поведения в группе является именно социальная мотивация. Пирамида потребностей А.Г. Маслоу также указывает на то, что наивысшими мотивами являются социальные побуждения: признание, самоактуализация, познание и понимание.

Следует отметить, что социальные мотивы являются самыми мощными силами, воздействующими на человека. Именно они побуждают достигать определенного социального статуса и действовать так, чтобы получить одобрение своей социальной группы. Мотив – одно из фундаментальных понятий, используемых в психологии для описания и анализа сферы побуждения субъекта к деятельности.² Важно определить место класса потребностей в общей структуре мотивации. Перечни социогенных побуждений выявить довольно трудно. Потребности, анализируемые исследователями, включают в себя социальную принадлежность, социальный контакт, сотрудничество, соблюдение групповых норм, лидерство, аффилиацию, покровительство, социальный престиж, властвование, ответственность, подражание и ряд других.

Подчеркнем, что социально-экономическое развитие современного общества невозможно без учета социальных потребностей и соответствующей мотивации. В новой экономической парадигме в центр анализа социально-экономического развития ставится способность экономики к осуществлению эффективных, качественных структурных сдвигов, что напрямую зависит от человека. За счет индивидуальных социальных доходов в конечном счете возрастает национальный доход страны, что обусловлено усилением мотивации в производственном процессе.

Экономическое развитие любого региона во многом зависит от существования или отсутствия социальной мотивации у населения. Экономические реформы, проводимые в разное время в России и за рубежом, ярко демонстрируют эту взаимосвязь. Так, с середины 60-х годов XX века в экономику вошло понятие японского экономического чуда. Рост экономики в период 50-х – 73 гг. достигал 10 % ежегодно, это являлось самым высоким темпом роста среди всех развитых стран мира. В 1964 г. ВВП превысил уровень 1961 года в 10 раз, и достиг отметки 1 трлн. иен.³ Система трудоустройства Японии сводится к трем принципам: пожизненный найм

¹ Управление персоналом/учебник 4-е изд-е/Егоршин А.П.- Н.Новгород: НИМБ, 2003.-720 с.

² Большой толковый социологический словарь/Джерри Д., Джерри Дж./пер.с англ. Марчук Н.Н.- М.: Изд-во Вече, АСТ, 1999.-Т.1-544 с., Т.2- 528 с.

³ Мировая экономика/учебник/Кудров В.М.- М.:Изд-во Юстицинформ, 2009.- 512с.

персонала, порядок старшинства в вопросах заработной платы и служебных повышений, а также внутрифирменные профсоюзы. Все эти принципы ориентируют кадровые службы на создание такого рода мотивации, которая сможет удовлетворить потребности высшего уровня, такие как уважение, самореализация и признание в социальной группе или обществе в целом.

Послевоенное восстановление экономики Западной Германии связывают с канцлером ФРГ Людвигом Эрхардом. Он разработал теорию социальной рыночной экономики, в которой приоритетное место заняли социальные аспекты и вопросы жизненного уровня населения. Несмотря на сложившиеся трудности после принятия реформ, состояние экономики стабилизировалось. Важным элементом социального рыночного хозяйства было развитие малого и среднего бизнеса, и государственная политика всесторонне способствовала ему. Мотивированные предприниматели стали заботиться не о поиске продукции, а об ее производстве.¹ Немецкая модель мотивации труда ставит в центр личность человека с его интересами, сознающую свою ответственность перед обществом. Социальная справедливость и солидарность, а также стимулирование труда и социальные гарантии является ярким примером социальной мотивации, которая представляет собой одну из самых оптимальных и успешных моделей.

В современных условиях промышленного спада длительное время основным источником финансовых ресурсов были торговля сырьем, а также система внутренних и внешних заимствований. Однако в последнее время эти источники существенно истощились. Расходы бюджета на инновационную деятельность, федеральные целевые программы, продвижение модернизации различных отраслей экономики на данный момент не оправдали себя. Мы полагаем, что в социально-экономической системе страны должны быть созданы условия и механизмы мотивации и побуждения к восстановлению и эффективному функционированию промышленного производства, которые будут активно поддерживаться государством. При этом, на наш взгляд, индивидуальный подход к личности или социальной группе конкретно взятого предприятия в разработке социальных мотивов труда способен обеспечить высокие результаты производства, обеспечить рост рабочих мест, сократить текучку кадров, укрепить сплоченность коллектива и обеспечить успех организации на рынке труда. При этом опыт продуманной социальной мотивации, наработанный в зарубежных странах с высоким уровнем экономики, должен быть максимально востребован в изучении, систематизации и разработке возможностей применения в социально-экономической системе России.

ОРЛОВА С.А., кандидат экономических наук, доцент ЮЗГУ

¹ История экономики/учебник/Конотопов М.В., Сметанин С.И. - М.: Изд-во Академический проект, 2000. - 368 с.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ПОСТАВЩИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ВЫРАБОТКИ И ОБОСНОВАНИЯ ОПЕРАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ

Целью управления любой организацией является достижение максимальной прибыли при финансовой стабильности, что служит главным ориентиром для бухгалтерского учета. Управленческий учет, как часть системы бухгалтерского учета, предназначен для улучшения информационного обеспечения менеджмента. Подсистема управленческого учета должна быть построена или выбрана исходя из целей организации и возможностей управления конкретным предприятием. Учет в этой связи выступает средством для достижения успеха в бизнесе, поэтому эффективность его организации и применяемых методов следует оценивать исходя из их влияния на успех деятельности предприятия.

Между управленческим учетом и менеджментом существует неразрывная связь. На постановку управленческого учета оказывают влияние характеристики менеджмента: функции, процессы, уровни управления и т.д. В свою очередь, вид менеджмента – производственный или инновационный; стратегический или тактический – определяет цели и соответственно выбор инструментария управленческого учета [1].

Одна из главных задач управленческого учета – обеспечение руководства предприятия информацией о себестоимости продукции для целей ценообразования и оценки товарно-материальных запасов, данными анализа поведения затрат для целей оперативного планирования и контроля, а также аналитическими данными для принятия управленческих решений в конкретных хозяйственных ситуациях [4].

Все многообразие управленческих решений с позиции учета можно классифицировать следующим образом:

- по целеполаганию: тактические, стратегические и оперативные решения;
- по временным интервалам, в течение которых достигаются поставленные цели и задачи: долгосрочные – 3-5 и более лет (достигаются стратегические цели); текущие – до 1 года (достигаются тактические цели и задачи); краткосрочные или оперативные – час, смена, сутки, неделя, декада, месяц;
- по периодичности возникновения: регулярные и ситуационные (проблемные) решения;
- по предметной специализации: решения об объеме производства и продаж, выборе производственной программы, ценообразовании, расформировании сегмента и другие [4].

Стратегические решения – основополагающие, имеющие особое значение для развития организации. Они направлены на достижение перспективных целей, сопряжены со значительной неопределенностью из-за влияния неконтролируемой внешней среды. Такие решения принимаются высшим руководством организации и связаны с реконструкцией предприятия, внедрением новой продукции, технологий, изменением структуры управления,

выходом на новые рынки сбыта, слиянием или разделением предприятий, расширением или сокращением сегмента бизнеса и т.д.

Для подготовки информации для стратегических решений используются данные стратегического управленческого учета: целевой анализ затрат в цепочке ценностей, перспективные методы калькулирования себестоимости, методы трансфертного ценообразования, анализ инвестиционных рисков и другие.

Если стратегические решения направлены на возможности, то тактические и оперативные – на достижение конкретных задач. Они принимаются менеджерами среднего и нижнего уровня управления организацией, носят ситуационный характер, действуют в краткосрочной перспективе, зависят от принятой в результате стратегического планирования ассортиментной политики, структуры управления организацией, структуры производственных мощностей.

Тактические и оперативные решения принимаются в более определенной среде, направлены в большей степени на задачи настоящего, чем на перспективу.

При этом бывают рутинные (повседневные) и проблемные оперативные решения. Примерами рутинных управленческих решений являются планирование и бюджетирование. При этом решения касаются не одного события, а деятельности всей организации.

Проблемные управленческие решения возникают, как правило, в новых ситуациях, при отклонениях от запланированной модели, при появлении альтернативных вариантов, при предложениях, на первый взгляд, невыгодных для организации. Например, это решения, связанные:

- с предложением производства заказа по ценам, не превышающим себестоимость при наличии свободных мощностей;
- с необходимостью изменения производственной программы в ответ на изменение окружающей среды;
- с производственным аутсорсингом: покупать комплектующие изделия или производить собственными силами;
- с принятием решения о прекращении производства продукта или услуги;
- с выбором между приобретением или арендой основных средств;
- с выбором между приобретением нового оборудования или модернизацией старого;
- с заменой находящегося в эксплуатации оборудования новым.

Когда существует много альтернатив, процесс принятия решений становится очень сложным. К тому же многие решения принимают в новых ситуациях, которые не могут быть разрешены на основе прошлого опыта. В таких случаях разрабатывают модель принятия решения, которая предполагает определение факторов, контролируемых и неконтролируемых управляющей системой, а также операционных условий и ограничений.

При разработке управленческого решения по производству новых видов изделий, например, будут определены такие неконтролируемые факторы, как потребительский спрос, рост рынка, действия конкурентов и ограничения производственной мощности. Контролируемыми величинами будут выступать цена продажи единицы изделия, затраты на его производство, производственные технологии. Основной задачей при разработке такой модели будет определение всех факторов, влияющих на данное решение, сбор всей необходимой информации и представление ее в надлежащем виде.

Все причины, побуждающие выбрать один из рассматриваемых вариантов, в управленческом учете можно подразделить на две группы: количественные факторы и качественные факторы.

Количественные факторы легко принимают числовое выражение. К ним относятся, например, заработная плата производственных рабочих, затраты прямых материалов, расходы на аренду, отопление. Бухгалтеры и аналитики стремятся выразить в числовом виде как можно большее количество факторов.

Качественные факторы, например качество продукции, уровень удовлетворения вкусов потребителей, стабильность отношений с основными поставщиками сырья, не поддаются прямому количественному измерению [4].

Такое определение количественных и качественных факторов характерно для управленческого учета в западных странах. В России под количественными факторами понимают объемные показатели (численность работников, количество затраченных материалов и т.п.). Качественные факторы также являются количественно измеряемыми, они характеризуют эффективность использования того или иного производственного ресурса (производительность труда, материалоотдача, фондоемкость и т.п.). Качественным показателям в анализе придают большее значение, признают их активное влияние на результирующий показатель.

При принятии решений необходимо принимать во внимание и анализировать как количественные, так и качественные факторы. Например, иногда руководство может пойти на некоторое повышение затрат, сохраняя при этом добрые отношения с постоянными заказчиками.

При принятии того или иного решения часто бывает необходимым анализировать большое количество различных возможных в данной ситуации вариантов. Нередко, не имея возможности тщательно проанализировать все варианты, часть из них отбрасывают и тем самым упускают возможную выгоду от их реализации. Некоторые варианты официально не анализируют, но берут во внимание при обсуждении выгоды. Выбирая только один вариант действий, мы упускаем выгоду, которую принесло бы альтернативное использование наших ограниченных возможностей. В связи с этим возникло понятие «альтернативные издержки».

Альтернативные издержки – это максимально возможный вклад в прибыль, от которого отказываются при использовании ограниченных ресурсов для определенной цели [4].

Альтернативные издержки производства заставляют производителей максимизировать свою прибыль. Их не включают в официальные финансовые

отчеты, они не влияют на величину денежных потоков, но альтернативные издержки можно использовать при обсуждении выгоды при принятии конкретного управленческого решения.

В связи с возникновением понятия «альтернативные издержки» возникают термины «денежные» и «вмененные издержки».

Денежные издержки – это альтернативные издержки, которые принимают форму денежных платежей собственникам факторов производства. В них включают оплату сырья и материалов, выплату заработной платы рабочим и служащим, выплаты процентов по кредитам банку и другие выплаты, осуществление которых отвлекает ресурсы от использования их альтернативными способами.

Вмененные издержки – альтернативные издержки, которые принадлежат предприятию. Например, предприятие использует принадлежащее ему оборудование и не платит за него, т.е. не имеет текущих денежных расходов. Если бы предприятие сдавало это оборудование в аренду, оно получало бы доход. Потерянный доход в таком случае и представляет собой вмененные издержки.

В классификации затрат для управленческих решений ключевое место занимает признак существенности информации, согласно которому затраты делятся на релевантные и нерелевантные. При принятии управленческих решений следует говорить и о релевантных доходах, и релевантных показателях прибыли (убытка).

Релевантная (от англ. relevant – существенный) информация существенна для принятия решения, т.е. она содержит те данные, которые следует принимать в расчет при подготовке информации для менеджеров. Нерелевантная информация включает несущественные, избыточные данные о затратах и доходах, что может привести к принятию ошибочного решения и к снижению оперативности и повышению трудоемкости процесса принятия решения.

Отсюда следуют выводы о двух правилах релевантности:

1. Информация для руководителя должна обеспечить правильное решение.

2. Информация для руководителя должна быть представлена в удобном для восприятия виде и не должна содержать избыточных данных.

Среди возможных подходов к подготовке информации для руководителей разных уровней наиболее распространен маржинальный подход, получивший широкое развитие в мире, начиная с середины XX века. Он подчеркивает важность релевантных затрат, что является одним из критериев разумности будущего решения. Использование механизма альтернативных (условных) затрат и инкрементальных (дополнительных) затрат и доходов позволяет очистить информацию для менеджеров от излишней, повысить ее релевантность.

При маржинальном подходе релевантными показателями для обоснования выбора одного из альтернативных вариантов решений, относящихся к будущему времени, признаются переменные затраты.

Постоянные расходы считаются нерелевантными для принятия управленческих решений и показываются обособленно либо исключаются из расчетов. Однако при принятии решения (например, о начале нового производства) некоторые постоянные затраты будут варьироваться и соответственно могут стать релевантными. Такие релевантные постоянные расходы принято называть отнесенными постоянными затратами [2].

При маргинальном подходе к управленческому учету применяются следующие основные показатели: общая сумма переменных затрат на какой-либо объем, удельные переменные затраты на единицу продукции (работ, услуг), общая сумма маргинальной прибыли, удельная маргинальная прибыль, маргинальная рентабельность (уровень маргинальной прибыли, процент, коэффициент) [3].

Маргинальный подход может и должен использоваться при принятии проблемных оперативных решений в таких хозяйственных ситуациях как:

1. Ценообразование;
2. Оптимальное использование имеющихся у предприятия производственных мощностей;
3. Начало производства нового продукта;
4. Планирование ассортимента продукции;
5. Прекращение производства продукта;
6. Реализация продукта в существующей форме или дальнейшая доработка продукта;
7. Оптимальное использование производственных ресурсов, являющихся «узким местом»;
8. Обоснование решений по аутсорсингу.

Во всех ситуациях маргинальный подход предоставляет широкие возможности для подготовки информации в процессе принятия решений. Он получил широкое распространение за рубежом и может стать мощным инструментом анализа и эффективного менеджмента в нашей стране.

Руководителям предприятий и организаций важно понимать, что развитие управленческого учета – это средство повышения качества принимаемых ими управленческих решений. Использование информации управленческого учета позволит оперативно информировать руководство о существующих проблемах и предотвращать их возникновение в будущем. Все подходы и методы, применяемые в управленческом учете, полностью настроены на нужды менеджеров для помощи им в управлении бизнесом. Конкретный руководитель может выбирать их по своему усмотрению в зависимости от своих предпочтений, ситуаций и условий, в которых работает предприятие.

Литература

1. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003.

2. Осипенкова О.П. Управленческий учет. – М.: Изд-во «Экзамен», 2002.
3. Управленческий учет: Учебник / Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: МАГИСТР: ИНФРА-М, 2011.
4. Управленческий учет: Учебник / Под ред. А.Д. Шеремет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова и др.; Под ред. А.Д. Шеремета. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009.

ПЕТРИЛИН С.В., начальник Управления реализации газа социально значимым потребителям ООО «Газпром межрегионгаз Курск»
КОГАЙ М.А., студент 5 курса института управления в промышленности и энергетике Государственного университета управления (Москва)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ГАЗОСБЫТОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (на примере Курской области)

Открытое акционерное общество «Газпром», глобальная энергетическая компания, видит свою миссию в надежном, эффективном и сбалансированном обеспечении жителей страны природным газом и другими видами энергоресурсов. Стратегия ОАО «Газпром» базируется на таких принципах деятельности компании, как повышение эффективности основной деятельности; повышение капитализации и кредитных рейтингов; соблюдение интересов всех акционеров ОАО «Газпром»; совершенствование корпоративного управления; повышение прозрачности финансово-хозяйственной деятельности.

Следует отметить, что газовая промышленность является неразрывной частью единой энергетической системы России. Добыча, транспортировка и потребление природного газа тесно связаны между собой и образуют единую систему. Это предопределяет необходимость обеспечения высокой надежности и координации при функционировании всех звеньев этой системы. Как известно, потребление газа характеризуется переменным во времени режимом. Система газоснабжения должна обеспечить в любой момент подачу «голубого топлива» в необходимом количестве в условиях переменных нагрузок газопотребления, при этом оптимальной является равномерная поставка как в течение календарного года, так и конкретных суток. Экономические стимулы для такого потребления заложены в действующем законодательстве – это изменение цены (применение коэффициента) за переборы природного газа, поставка сверхлимитных объемов по повышенной цене или приобретение данных объемов газа на электронной торговой площадке ООО «Газпром межрегионгаз» (2003-2008 гг.). Однако применение всех этих механизмов

невозможно без почасового учета поставки природного газа по точкам отбора газа.

Заметим, что учет газа является довольно трудоемким процессом. Дополнительную специфику придает то, что в одном регионе поставки необходимо сводить баланс газа, поставленного промышленным и социально значимым потребителям (населению) газа.

Обратимся к вопросу учета газа у промышленных потребителей. До недавнего времени проводить высокоточный учет было невозможно, но с появлением инновационных автоматизированных систем учета потребления газа на промышленных объектах это стало реально. Только тотальный учет поставок природного газа, повсеместный и высокоточный, позволяет обеспечить значительную экономию энергоресурсов, повысить эффективность использования системы газоснабжения, возможность внедрения рыночных механизмов ценообразования на газ и таким образом приблизиться к уровню европейских стандартов в данной сфере.

Для решения данной задачи ОАО «Газпром» было принято решение о разработке и внедрении автоматизированной системы коммерческого учета газа (АСКУГ). Данная система создается как единая автоматизированная система коммерческого учета газа и представляет собой территориально-распределенную, иерархическую многоуровневую систему, построенную на основе использования современных информационных технологий и программно-технических средств. Принцип распределения функций по уровням – децентрализованный (на каждый вышестоящий уровень передаются обобщенные, результирующие или иные данные, необходимые для выполнения полного состава функций). Целью создания системы является обеспечение роста экономической эффективности поставок газа потребителям за счет повышения надежности поставок газа, точности измерения и оперативности получения данных об объемах потребления и поставок газа путем совершенствования автоматизированного контроля и учета объемов и параметров качества газа.

Поставка газа промышленным потребителям осуществляется в соответствии с договорными объемами, а бюджетным потребителям – в соответствии с лимитами, утвержденными в установленном порядке. Ограничение (лимитирование) объемов поставок газа позволяет упорядочить использование газа и стимулирует внедрение энергосберегающих технологий у потребителей. Вместе с тем существующая в настоящее время система управления газоснабжением характеризуется наличием следующих ограничений:

1. Точность измерительных комплексов многих ГРС, ГРП, потребителей не соответствует современным требованиям.
2. Параметры качества газа измеряются с недостаточной периодичностью.
3. Не осуществляются измерения объемов газа при передаче газа между ГРО и регионами России.

4. В ООО «Газпром межрегионгаз», РГК, ГРО применяются неунифицированные алгоритмы планирования и прогнозирования поставок газа, формирования балансов газа и т.п.

5. В применяемых системах управления используются неунифицированные информационные модели, описывающие объекты ЕСГ, РГП, потребителей.

6. Оперативные данные о потреблении газа поступают в РГК в виде текстовых электронных перечней и таблиц, телеметрической информации различных форматов, а также по телефону.

7. Получение телеметрической информации о состоянии процесса потребления газа и представление ее специалистам Региональных газовых компаний осуществляется различными SCADA-системами (различных производителей).

8. Взаимодействие РГК, ГТП, ГРО построено на технических соглашениях, не утвержденных ОАО «Газпром».

9. Невысока достоверность оперативной информации о газоснабжении в виду присутствия «человеческого фактора» в процессе сбора.

10. Возникает необходимость многократной «визуальной» проверки информации на разных этапах работы с ней.

11. Отсутствуют возможности для проведения оперативного анализа работы газораспределительных сетей, так как при получении информации о потреблении газа используются не оперативные данные.

12. В РГК недостаточен объем технологических данных и сопутствующей информации для целей принятия решений по управлению режимами потребления газа.

Соответственно основным назначением подсистемы учета и контроля параметров газа является обеспечение автоматизированного учета объемов потребляемого и поставляемого газа, а также контроля параметров газа в режиме реального времени.

Поскольку данная подсистема является сквозной, то есть реализуется на нескольких уровнях иерархии АСКУГ, для каждого уровня должно обеспечиваться информационное взаимодействие между уровнями иерархии, а также информационное взаимодействие со смежными системами данного уровня. На каждом из уровней подсистема интегрируется с подсистемой измерительных комплексов.

Для достижения указанной цели система должна обеспечивать решение задач, связанных с повышением точности и достоверности данных об объеме и параметрах качества газа; ростом оперативности получения данных об объемах газопотребления и значениях режимно-технологических параметров ИК ГРС и ИК потребителей газа за счет обеспечения их сбора в режиме «реального времени»; обеспечением оперативной информацией об объемах потребления газа смежных и вышестоящих организаций (ОАО «Газпром», газотранспортные предприятия (ГТП), линейные производственные управления (ЛПУ), газораспределительные организации (ГРО));

И в результате внедрения системы планируется достичь таких показателей, как: создание унифицированной технологии автоматического учета объемов и параметров качества газа, контроля и регулирования газопотребления; внедрение унифицированной технологии работы ДС РГК, служб учета газа РГК, метрологических служб РГК; обеспечение автоматического учета объемов и параметров качества газа; достижение требуемой точности учета объемов и параметров качества газа; обеспечение снижения величины разбалансов; осуществление автоматизированного управления поставками газа потребителям РФ; обеспечение возможности гибкого и оперативного реагирования на изменение внешних и внутренних условий поставок газа потребителям РФ; реализация возможности автоматизированного формирования оперативных документов, установленных форм отчетности и других документов; осуществление перехода к современным стандартам анализа экономических показателей предприятия и развитие системы поддержки принятия управленческих решений; развитие системы торговли газом, переход к газовой бирже и привлечение к торговле независимых производителей газа.

Премьер-министр России В.В. Путин подписал 16 апреля 2012 года Постановление Правительства РФ «О реализации природного газа на товарных биржах». Данный документ разрешает ОАО «Газпром» продавать газ на товарных биржах в объеме до 15 млрд. кубометров в 2012 году и до 17,5 млрд. кубометров со следующего года, но не больше, чем продадут на бирже независимые производители. Таким образом, заложено, что биржа может обеспечить до 10 % российского внутреннего газового баланса (361,5 млрд. кубометров в 2011 г.). Постановление поручает Министерству энергетики учитывать объемы, подлежащие реализации на бирже, в балансе газа в РФ. Этот газ реализуется исключительно на внутреннем рынке России. И в отношении газа, реализуемого в соответствии с постановлением, не применяются принципы государственного регулирования оптовых цен на газ.

Обратимся к вопросу учета газа у социально-значимых потребителей. В 2010 году в ООО «Газпром межрегионгаз Курск» была внедрена система телеметрии узлов учета газа «Автоматизированной системы коммерческого учета газа ООО "Газпром межрегионгаз"», предусматривающая установку 6 тыс. устройств телеметрической передачи данных о потреблении природного газа населением области.

Заметим, что идея применения систем удаленной передачи данных не нова, такие системы и ранее использовались в регионах Российской Федерации, но у внедренной в Курской области технологии есть одно большое отличие – использование сетей операторов сотовой связи как единственной среды передачи. Несомненный плюс данной системы – это возможность оперативного расширения системы без необходимости строить свои сети передачи данных.

Во-первых, дополнительно снято более 100 000 контрольных показаний приборов учета газа, что сопоставимо с полной ежегодной загрузкой 25 единиц штата контролеров газового хозяйства, что, в свою очередь, внесло свой вклад

в обеспечение достоверного учета газа. Во-вторых, нельзя не учитывать психологический момент. У абонентов, которым установлены телеметрические блоки, значительно улучшилась дисциплина расчетов, снизилась дебиторская задолженность. И, самое главное, – на территории Курской области появилась репрезентативная группа абонентов, согласно показаниям узлов учета газа которой, теперь можно решать одну из главных проблем общества – обеспечение оперативного посуточного учета газа. Ведь не секрет, что на сегодняшний день в учете газа населения принимаются показания счетчика абонента, которые он передает при оплате квитанции. А согласно российскому законодательству, абонент имеет право оплачивать потребленные объемы газа до 10 числа месяца, следующего за расчетным. Т.е., даже приняв допущение, что все абоненты области очень ответственные и ровно в 10 часов утра первого числа месяца снимают свои показания, они могут быть известны сбытовой компании только 10 числа следующего месяца, когда баланс газа по области уже давно сверстан.

Для проведения аналитических исследований был принят следующий метод: По каждому абоненту контрольной группы потребленный объем природного газа за расчетный месяц распределялся по видам потребления (приготовление пищи, подогрев воды, отопление) пропорционально начисленным нормативам потребления, и затем рассчитывался средний по обществу по каждому виду потребления: на отопление – потребление на 1 м² отапливаемой площади; на приготовление пищи – потребление на 1 человека; на подогрев воды – потребление на 1 человека; на приготовление пищи домашним животным – потребление на 1 животное. Затем, исходя из показателей контрольной группы и данных абонентского учета по общему количеству отапливаемой площади, проживающих жителей, зарегистрированных режимов потребления, определялись расчетные показатели потребления по всему населению Курской области.

Данный график позволяет в любой момент времени, в зависимости от температуры окружающего воздуха за требуемый период (час, сутки, неделя, месяц) определить расчетное значение потребления природного газа, и зная общее количество метров отапливаемой площади на этот период по нужной ГРС (населенному пункту, району и т.д.), что в свою очередь, позволяет оперативно решать проблемы учета баланса потребляемого газа.

Кроме того, необходимо внести поправку на абонентов, у которых не стоят приборы учета газа. Понятно, что при безлимитном потреблении нет экономических стимулов для снижения потребления газа и, соответственно, при одних и тех же условиях потребление у этой группы абонентов будет выше. Эту проблему в 2009-2010 годах уже успешно решили наши специалисты ООО «Газпром межрегионгаз Липецк», статья «Липецкий расчет», опубликована в корпоративном журнале ОАО «Газпром» (№10 2010 года). Превышение потребления природного газа «нормативщиками» составляет 15%.

Соответственно, все что нужно нам для оперативного учета газа по населению – знать отапливаемую площадь у абонентов со счетчиками ($S_{сч}$),

отапливаемую площадь у абонентов без счетчиков ($S_{\text{норм}}$), расчетное суточное потребление на 1 м^2 отапливаемой площади по данным контрольной группы ($P_{\text{сут}}$) и количество дней месяца ($K_{\text{мес}}$). Расчетный объем потребления можно вычислить по следующей формуле:

$$V_{\text{потр}} = P_{\text{сут}} \times K_{\text{мес}} \times (S_{\text{сч}} + 1,15 \times S_{\text{норм}})$$

Таким образом, внедрение инновационной технологии – 5-й очереди системы телеметрии узлов учета газа «Автоматизированной системы коммерческого учета газа ООО "Газпром межрегионгаз"» – позволяет решить актуальные задачи оперативного учета баланса потребляемого газа, устранения зависимости от ответственности потребителя, формирования достоверных платежных документов согласно фактическому потреблению, улучшения дисциплины расчетов; исключения завышения объемов показаний перед сменой тарифов, обеспечения снижения величины разбаланса на начало года и, наконец, обнаружения хищений природного газа.

Таким образом, внедрение в схему газоснабжения Курской области автоматизированной системы коммерческого учета газа на базе современных приборов учета газа у промышленных потребителей и населения с использованием удаленной передачи данных через сети операторов сотовой связи позволяет решить базовые задачи осуществления учета газа. Помимо того, оно создает основу для обеспечения автоматизированного учета объемов поставляемого газа, а также контроля параметров газа в режиме реального времени. При этом создаются адекватные условия для работы газо-сбытовой организации в регионе в условиях перехода к рыночным методам ценообразования на природный газ с использованием товарной биржи. Экономический эффект данного нововведения значителен: сокращение численности работников на 30 %. Создана среда для начала внедрения ERP системы (интеграции всех данных и бизнес процессов организации в единую систему) на уровне региона в увязке с данными аналогичных систем других регионов и иерархических управляющих систем более высокого уровня, функционирующих и предлагаемых к внедрению в ОАО «Газпром».

ПОКРАМОВИЧ О.В., аспирантка ВЗФЭИ

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

К 2012 г. число малых и средних предприятий Курской области составило 47 665 хозяйствующих субъектов, в том числе 8971 малых предприятий, 194 средних предприятий, 38500 индивидуальных предпринимателей. Число занятых в малом и среднем предпринимательстве, включая совместителей и лиц, работающих по договорам гражданско-правового характера, а также индивидуальных предпринимателей составляет 157 тысяч человек (36% в общей численности занятых в экономике). За последние пять лет в этом сегменте экономики накоплен определенный опыт.

Малое и среднее предпринимательство характеризуется положительной динамикой развития.

Таблица 1

Характеристика малого и среднего предпринимательства Курской области

№ п.п.	Характеристика	Ед. измерения	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.
1.	Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, всего, в т.ч.	единиц	40248	44970	46149	47665	49304
	-малых предприятия	Единиц	4916	7983	8746	8971	9010
	-средних предприятий	Единиц	-	266	168	194	195
	-индивидуальных предпринимателей	чел	35332	36761	37235	38500	40100
2.	Численность занятых в малом и среднем бизнесе, тыс. чел.	Тыс.чел.	127	151	155	157	160
3.	Доля занятых в малом и среднем бизнесе в общей численности занятых в экономике, %	%	25	28	30	36	41
4.	Доля малого и среднего предпринимательства в ВРП	%	9,0	9,5	9,9	10,5	12
5.	Оборот малых и средних предприятий	Млрд. рублей	46	112,8	120,0	123	125
6.	Налоговые поступления от применения специальных режимов налогообложения	Млн. рублей	842,5	1084,9	1186	1332	1500
7.	Выделение бюджетных средств на государственную поддержку	Млн. рублей	13,2	15,1	28	77	86

Из приведенных в таблице 1 показателей следует, что за прошедший пятилетний период почти вдвое увеличилось количество малых предприятий. В 2,7 раза вырос оборот хозяйствующих субъектов, в 1,8 раза – налоговые поступления от применения специальных режимов налогообложения. Бюджетное финансирование программных мероприятий по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства увеличилось в 6,5 раз.

Таблица 2

Структура предпринимательства Курской области

№ п.п.	Наименование отрасли	Доля отрасли в общей структуре предпринимательства, %		Изменения
		2007 г.	2010 г.	
1.	Торговля и общественное питание	69,4	53,1	Снижение доли на 16,3 % пункта
2.	Промышленность	5,7	15,8	Рост в 2,8 раза
3.	Строительство	10,7	16,2	Увеличение доли на 5,5 % пункта
4.	Сельское и лесное	3,3	3,9	Увеличение доли на 0,6 %

	хозяйство			пункта
5.	Транспорт и связь	2,1	4,2	Рост в 2 раза
6.	Прочие отрасли	8,8	6,8	Снижение доли на 2 % пункта
	ИТОГО	100	100	

Из таблицы 2 следует, что в структуре предпринимательства увеличилась доля занятых в промышленности, строительстве, транспорте и связи, уменьшилась составляющая торговли.

В истекшем периоде принимались меры по оказанию информационной, консультационной, методической, имущественной и финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. С 1 до 14 увеличилось число направлений, по которым оказывается государственная финансовая поддержка. В приоритетном порядке поддерживаются проекты начинающих предпринимателей и проекты, имеющие инновационную направленность.

Создана инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса. Действуют фонд поручительства емкостью 9 млн. рублей и фонд микрофинансирования емкостью 12,1 млн. рублей. В целом за период с 2007 по 2010 год на господдержку малого и среднего предпринимательства направлено около 130 млн. рублей, в том числе более 100 млн. рублей привлечено в регион по результатам конкурса, проводимого Министерством экономического развития Российской Федерации на господдержку малого и среднего предпринимательства.

Заключено и реализовано восемь Соглашений с Минэкономразвития России. При государственной финансовой поддержке внедрено более 300 проектов субъектов малого и среднего бизнеса, половина из них – это проекты начинающих собственное дело. От их реализации обеспечен социально-экономический эффект: субъектами малого и среднего предпринимательства – получателями государственной поддержки создано более 2000 новых рабочих мест. Вместе с тем, потенциальные возможности малого и среднего предпринимательства не в полной мере использованы в социально-экономическом развитии Курской области.

ПОЛИЩУК О.А., ст. преподаватель ЮЗГУ

О ВЗАИМОСВЯЗИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗВИТИЕМ

Согласно данным отчета по глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Report 2011-2012), подготовленного Всемирным экономическим форумом (г. Женева, Швейцария) и характеризующего среду бизнеса, Россия переместилась в 2011г. с 63 на 66 место среди 142 промышленно развитых стран [5].

По мнению академика Глазьева С.Ю., несмотря на происходящее в последние годы оживление российской экономики, ее общее состояние

определяется последствиями предшествующего продолжительного и резкого падения производства и инвестиций. В структуре промышленности производства выросла доля топливно-энергетического и химико-металлургического комплексов при сокращении доли машиностроения, что является характерной чертой стран сырьевой периферии [1, с. 110].

Российские промышленные предприятия, несмотря на огромный сырьевой потенциал страны, в течение многих лет демонстрируют низкие показатели эффективности своей деятельности. О низкой эффективности деятельности предприятий в Российской Федерации свидетельствуют:

1. Низкая рентабельность активов (как правило, ниже уровня инфляции);
2. Низкая производительность труда;
3. Медленная оборачиваемость оборотных средств;
4. Низкий уровень использования производственных мощностей во многих обрабатывающих производствах;
5. Значительная доля убыточных предприятий.

Снижение издержек производства, рациональное использование материальных ресурсов, достижение более высоких экономических показателей и, прежде всего, повышение производительности труда и рентабельности активов – наиболее важные и актуальные задачи работников управления производством. Для их решения большое значение имеет совершенствование управления в целях повышения его эффективности с использованием методов и инструментов стратегического анализа и менеджмента.

Как показывает практика, большинство российских предприятий не имеют эффективной долгосрочной стратегии развития или имеют ее некоторое подобие. Разработке эффективной долгосрочной стратегии предприятия, по нашему мнению, препятствуют:

1. Отсутствие собственника, ориентированного на стратегическую перспективу.
2. Продолжающийся во многих отраслях передел собственности.
3. Недооценка значения стратегии собственниками и ведущими менеджерами.
4. Частая смена целей компании акционерами.
5. Недостаток квалифицированных специалистов по разработке долгосрочной стратегии.
6. Недостаток статистических данных за ряд лет по отраслевым рынкам.

При выборе эффективной стратегии целесообразно следовать определенным правилам. При этом одним из наиболее важных является то, как предполагаемая стратегия соотносится со стратегическими факторами, полученными в результате SWOT-анализа. Если стратегическая альтернатива не использует внешние возможности и ключевые, сильные стороны предприятия, а кроме того, не учитывает внешние угрозы и слабые стороны предприятия, то она, скорее всего, обречена на неудачу. Оценка эффективности стратегии предполагает установление того, насколько точно

выбраны стратегические ориентиры. Это устанавливается, в свою очередь, сопоставлением достигнутых стратегических параметров с параметрами утвержденной стратегии на каждом промежуточном этапе ее реализации.

Эффективность российских промышленных предприятий можно охарактеризовать с точки зрения:

- 1) конечных финансовых результатов бизнеса;
- 2) основных категорий активов в соответствии с их различной ролью в обеспечении финансового и инвестиционного циклов;
- 3) основных источников финансирования хозяйственной деятельности;
- 4) критериев финансовой устойчивости в текущем и долгосрочном аспектах;
- 5) целевой функции бизнеса, включающей основные задачи по обеспечению долгосрочного устойчивого развития компании.

Целевая функция бизнеса промышленного предприятия постулируется исходя из генеральной задачи максимизации конечных финансовых результатов при поддержании на приемлемом уровне текущей и долгосрочной финансовой устойчивости бизнеса.

Генеральная задача управления бизнесом промышленной компании включает в себя три основные цели [4, с. 22]:

1. Повышение конечной эффективности хозяйственной деятельности;
2. Поддержание текущей финансовой устойчивости;
3. Обеспечение долгосрочной финансовой устойчивости.

На рисунке 1 показана общая взаимосвязь трех ключевых задач управленческой политики, включаемых в целевую функцию бизнеса промышленной компании.

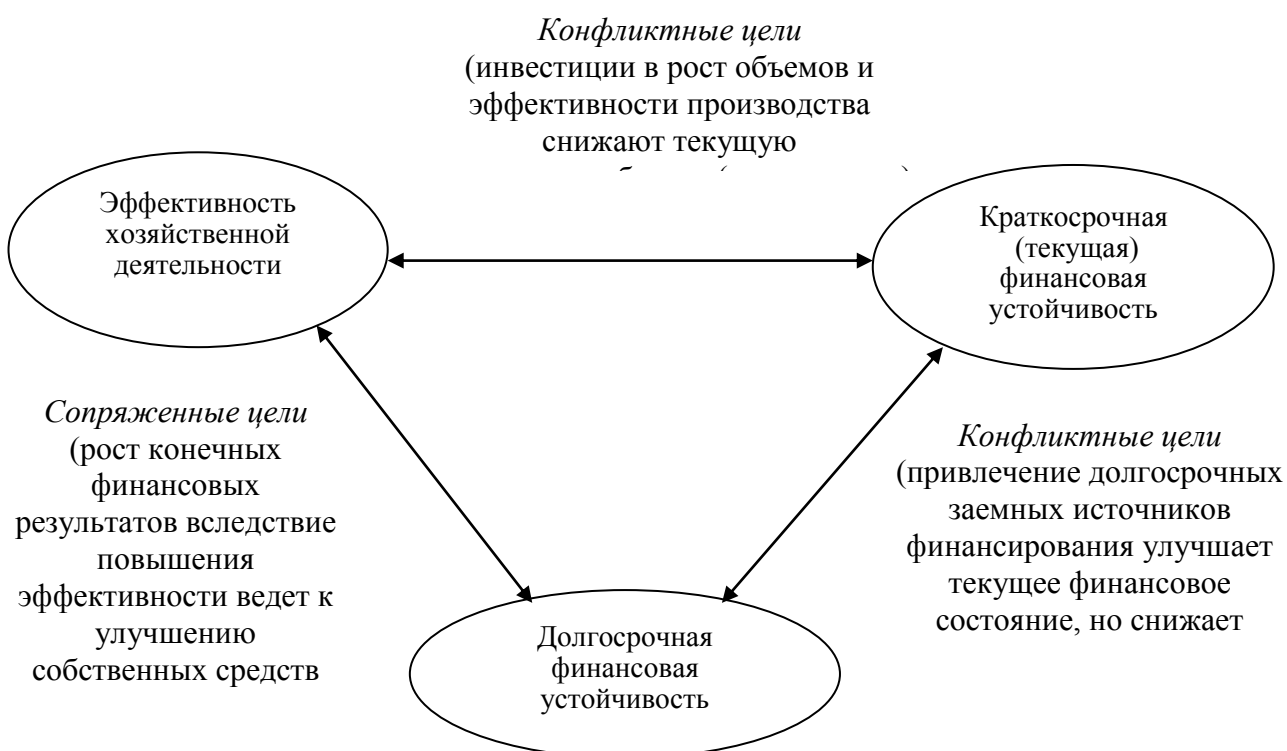


Рис. 1. Взаимосвязь основных целей управленческой политики промышленного предприятия

Разноплановость стратегических решений на макро- и микроэкономическом уровнях служит серьезным препятствием в реализации продуктивного потенциала трудовых и материальных ресурсов страны. Необходима целостная система стратегического управления на отечественных предприятиях, включающая обоснованные и апробированные технологические схемы разработки, реализации и контроля стратегических планов.

Результаты обследований аналитиков показывают отношение менеджмента предприятий разных групп к разработке собственной долговременной политики, направленной на комплексное развитие предприятий (таблица 1).

Таблица 1

Отношение предприятий к разработке комплексной стратегии, % [2, с. 365]

Экономическое положение предприятий	Предприятия		
	Считают разработку стратегии ненужной	Ведут разработку стратегии	Планируют начать разработку стратегии
Тяжелое	21,9	34,4	43,8
Нестабильное	9,7	62,5	25,0
Устойчивое	10,9	58,7	26,1
На подъеме	0,0	75,0	25,0
В среднем по выборке	12,0	56,3	29,1

Информация в таблице 1 однозначно свидетельствует о тесной взаимосвязи экономического благополучия предприятия с наличием у его менеджмента осознанной политики, направленной на достижение стратегических целей.

Зачастую стратегии оказываются нереализуемыми из-за недостатка эффективных методик практического применения. Распространенным недостатком остается высокая степень абстрактности стратегических ориентиров. Большая степень обобщенности, присущая многим стратегиям, делает их практически неприменимыми. Причины этого достаточно точно определили Фляйшер К. и Бенсуссан Б. [3]. Это, во-первых, появление неконтролируемых факторов, что делает деловую стратегию в большей степени похожей на искусство, нежели на науку; во-вторых, недостаточное ориентирование стратегии на будущее; в-третьих, отсутствие критериев приоритетности целевых установок; в-четвертых, несовершенство организационной структуры.

Таким образом, в настоящее время на отечественных предприятиях остро ощущается потребность в сбалансированной модели, ориентированной на факторы успеха и демонстрирующей причинно-следственные связи между стратегическими целями и показателями эффективности.

Литература:

1. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.
2. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 568 с.
3. Фляйшер К., Бесуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
4. Щиборщ К.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий России. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 320 с.
5. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness> - The Global Competitiveness Report 2011-2012

РУМЯНЦЕВА В.С., аспирант РГТЭУ (г. Москва)

ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫЕ КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИХ РОЛЬ В СИСТЕМЕ СБЫТА

***Аннотация:** В статье сформулированы понятия интеграции и синергетического эффекта, а также выявлены их основные признаки. Рассмотрена вертикальная интеграция, в результате чего выявлено, что на сегодняшний день данная форма сбыта на продовольственном рынке является одной из наиболее перспективных.*

***Ключевые слова:** интеграция, синергетический эффект, интегрированный маркетинг, вертикально-интегрированные каналы распределения.*

В экономической литературе встречается самое разнообразное толкование термина интеграция. Основными признаками, характерными для интегрированных систем, являются: организационная оформленность; наличие внутренней структуры и выполнение всех необходимых функций; внутрисистемная самодостаточность этих функций [2, с. 103].

Главным инструментом повышения экономической эффективности производства является объединение экономических интересов хозяйствующих субъектов, т.е. интеграция. Интеграция (от лат. integer – целый) – объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. [1, 103]. В результате объединения отдельных участников в интегрированное формирование обеспечивается получение синергетического эффекта. Синергетический эффект – эффект, возникающий в интегрированных структурах, когда совместные действия предприятий обеспечивают увеличение общего эффекта до большей величины, чем сумма эффектов этих же предприятий, действующих независимо.

Нашим объектом рассмотрения являются вертикально-интегрированные структуры (ВИС). ВИС представляет собой целостный субъект

хозяйствования, вне зависимости от того, зарегистрирована ли она, или же связи входящих в ВИС предприятий оформлены лишь договором. [3, с. 133].

Очевидно, что зачастую одно предприятие не в состоянии охватить все этапы и стадии производства конечной продукции, что характерно не только для современного уровня технико-технологического развития. Важная роль разделения труда отмечалась древними философами, затем основателем политэкономии Адамом Смитом.

Несмотря на то, что общественное разделение труда присуще всем стадиям развития общественного производства, на каждой из них уровень общественного разделения труда различен, и в процессе прогресса человечества развивается и общественное разделение труда. В первобытном обществе оно проявляется в распределении работ между членами общины по полу, возрасту. В дальнейшем обособляются отдельные сферы деятельности человека: сельское хозяйство, ремесла, купечество. В современной экономике общественное разделение труда находит свое выражение в существовании отраслей промышленности, характеризующихся высоким уровнем специализации.

Обособление отдельных стадий производства конечной продукции в самостоятельные отрасли влечет возникновение вертикальных взаимодействий между производителями. Следовательно, вертикальные отношения возникают в результате развития общественного разделения труда, которое ведет к дроблению технологии производства конечной продукции не только на отдельные технологические стадии, но и на самостоятельные производства [3, с. 165].

Первоначально координация вертикальных отношений осуществляется вертикально-административным механизмом, который ранее принимал различные формы. В примитивных обществах, которые существуют и сегодня, он принимал форму традиций и власти вождя, старейшин.

Развитие вертикально-административного механизма шло под воздействием развития общественного разделения труда, однако на определенном этапе он исчерпал свои возможности, и был дополнен вертикально-рыночным механизмом, который со временем стал доминировать, но не уничтожил вертикально-административный механизм.

Вертикально-рыночный механизм координации вертикального взаимодействия отдельных производителей представляет собой совокупность взаимосвязанных рынков промежуточной продукции, конъюнктура на которых зависит от состояния рынка конечной продукции. Вертикально-административный механизм сохраняется и продолжает функционировать внутри предприятий. Из механизма координации производителей он превращается в механизм координации деятельности всех участников рынка, хотя в отечественных и зарубежных источниках смысл интеграции в экономике рассматривается по-разному. Общим для отечественных исследователей интеграции до 90-ых годов XX в. было то, что интеграция рассматривалась в тесной связи с кооперацией и определялась как высшая форма кооперации, а кооперация – как вид экономических отношений,

складывающихся между различными экономическими субъектами в процесс разделения труда и производства [4, с. 321].

В то время как в нашей стране интеграция рассматривалась как определенный тип экономических взаимосвязей и возникающих на этой основе экономических отношений, в странах с рыночной экономикой сформировался абсолютно иной подход к трактовке интеграции. Методологической основой для определения интеграции стала теория транзакционных издержек. Основоположниками теории транзакционных издержек являются Р. Коуз и О. Уильямс. [4, с. 327].

В условиях рынка все сделки между хозяйствующими субъектами осуществляются через механизм цен, сопряженный с появлением транзакционных издержек. Наличие транзакционных издержек заставляет предпринимателей искать пути их сокращения. Преодоление издержек использования ценового механизма осуществляется путем создания фирмы. [5].

На основе концепции транзакционных издержек возникло понятие «вертикально-интегрированный рынок». Специалисты в области микроэкономики считают, что на таких рынках рациональные силы спроса и предложения сами по себе не устанавливают цены и не определяют объемы сделок. Если на рынке есть только один покупатель и один поставщик (особенно при долгосрочных отношениях, предусматривающих частые сделки), то оба обладают монопольным положением. Для двусторонних олигополий особенно актуальна и сложна проблема координации. Когда на рынке, к примеру, есть три поставщика и три потребителя, то каждый игрок видит перед собой пять других, с которыми ему придется разделить общий излишек. Если участники рынка будут действовать неосмотрительно, то в борьбе друг с другом передадут излишек потребителям. Избежать такого развития событий можно было бы, создав монополию в каждом звене отраслевой цепи, но этого не разрешает антимонопольное законодательство. Остается другой вариант – интегрироваться вертикально. Тогда вместо шести игроков на рынке останутся три, каждый будет соперничать только с двумя претендентами на свою долю излишка и, вероятно, вести себя более разумно [6,11].

Именно на основе этих теоретических построений возникла концепция «интегрированного маркетинга». Понятие «интегрированная маркетинговая коммуникация» (*Integrated Marketing Communications – ИМС*) является не только предположением логической сущности внутренне сплоченной системы рекламных действий, но и совершенно новым качеством размышлений по поводу роли и зависимости современного маркетинга.

Эта концепция появилась в начале 90-х годов XX века, но уже присутствует в учебниках по маркетингу и монографиях о маркетинговой коммуникации [8,9,10]. Ее сущность, выражающую новую парадигму развития маркетинга, можно представить в следующих заключениях:

- главным критерием оценки эффективности продвижения является степень удовлетворения потребностей покупателей;

- создание программы продвижения товара в определенной степени использует рыночные и маркетинговые исследования. В сфере деятельности важным инструментом являются созданные и используемые актуально базы данных о клиентах и всех переменных окружения;

- подбор конкретных форм и инструментов продвижения товара продиктован требованиями и ожиданиями рынка;

- пунктом выхода формирования стратегии организации является потребитель вместе со своими потребностями, предпочтениями выбора и наличием покупательской способности, а в широком смысле слова – четко идентифицированный сектор – конечная рыночная цель организации.

Концепция ИМС подчеркивает необходимость использования в процессе коммуникации с рынком все возможные формы. В данной концепции непосредственным заданием становится формирование долгосрочных отношений: предприятие – потребитель, типичных для партнерского маркетинга. Их намерение – не только поиск клиента «одной сделки», а «превращение» его в потребителя «со многими сделками» (повторными закупками), а затем – в лояльного клиента, предпочитающего и покупающего данную марку продукции.

Концепция «интегрированного маркетинга» включает два важных аспекта: функциональный и инструментальный. В обоих аспектах должна быть обеспечена интеграция в двух сферах (будучи принципиальным показателем и атрибутом этого типа системы коммуникации с рынком):

- во внутренней, выражающей логическую безупречность системы сбыта и продвижения товара, связь ее элементов и их качеств, позволяющих взаимодействие отдельных инструментов для реализации целей (функций) системы на всех уровнях их идентификации;

- во внешней, выражающей служебную роль сбыта и продвижения товара относительно остальных инструментов маркетинга, других вышестоящих или параллельных сфер функции организации, а именно ее предназначения и маркетинговой стратегии развития. Ни один из членов канала не имеет полного или достаточно полного контроля над деятельностью остальных участников.

Вертикальная маркетинговая система (ВМС). Она состоит из производителя, одного или нескольких оптовых торговцев и одного или нескольких розничных торговцев, действующих как единая система. В этом случае один из членов канала либо является владельцем остальных, либо предоставляет им торговые привилегии, либо обладает мощностью, обеспечивающей их полное сотрудничество. Доминирующей силой в рамках вертикальной маркетинговой системы может быть либо производитель, либо оптовик, либо розничный торговец. ВМС стали преобладающей формой распределения в сфере потребительского маркетинга, где ими охвачено уже 64% всего рынка [7, с. 263].

Рассмотрим три основных типа вертикальных маркетинговых систем. В рамках корпоративной ВМС последовательные этапы производства и распределения находятся внутри одной и той же фирмы. Договорная ВМС

состоит из независимых фирм, связанных договорными отношениями и координирующих программы своей деятельности для совместного достижения большей экономии и/или больших коммерческих результатов, чем это можно было бы сделать в одиночку. Договорные ВМС бывают трех типов [4, с. 354]:

1. **Добровольные цепи розничных торговцев под эгидой оптовиков.** Оптовики организуют добровольное объединение независимых розничных торговцев в цепи, которые должны помочь им выстоять в конкурентной борьбе с крупными распределительными сетями.

2. **Кооперативы розничных торговцев.** Розничные торговцы могут взять инициативу в свои руки и организовать новое самостоятельное хозяйственное объединение, которое будет заниматься оптовыми операциями, а возможно, и производством.

3. **Организации держателей привилегий (франчайзинговые организации).** Участник канала, именуемый владельцем привилегии, может объединить в своих руках ряд последовательных этапов процесса производства и распределения.

Таким образом, результаты анализа относительно направлений развития вертикально-интегрированных каналов распределения свидетельствуют о том, что на сегодня данная форма сбыта товаров на продовольственном рынке является перспективной и именно в вертикальной интеграции предприятия-производители молочной продукции могут на сегодня найти значительные потенциальные возможности для активизации своей сбытовой деятельности.

Литература

1. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт; пер. с англ. – [6-е изд.]. – СПб.: Питер, 2006. – 864с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. / Пер. с англ. — М: АО изд. группа «Прогресс», 1993. - 1076 с.
3. Бернет Д., Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход/ Д. Бернет, С. Мориарти; пер. с англ.; под ред. С. Т. Божук. — СПб.; Питер, 2001.— 664с.
4. Ландреви Ж. Теория и практика маркетинга / Ж. Ландреви, Д. Линдон, Ж. Леви. - 2-е изд. – М.: МЦФЭР, 2007. - 1176с.
5. Коуз Р Фирма, рынок и право / Пер. с англ. - М: «Дело ЛТД», 1993. — 192 с
6. Rumelt. P. Structure, and Economic Performance. Harvard University Press, 1974.
7. Маркетинг: учебник / А. Н. Романов, Ю. Ю. Корлюгов, С. А. Красильников и др.; под ред. А. Н. Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560с.
8. Esch F.R. Wirkungen integrierter Kommunikation, 2001.
9. Pickton D., A.Broderick, Integrated Marketing Communications, 2000.
- 10.S.Tannenbaum, R.Lauterborn, Integrated Marketing Communications, 1993

11. Williamson O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York, Free Press, 1975.

СВОИНСКИ Э., доктор экономических наук, профессор Технологическо-естествоведческого университета, г. Быдгощ, Польша

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПОЛЬШЕ

На состояние сельскохозяйственного страхования и его эффективность в Польше влияет много факторов. к самым важным из них Й. Кулявик относит:

- применение в течение длительного периода фискального подхода к страховым инструментам,
- ухудшение финансово-экономического состояния сельского хозяйства и низкое страховое сознание земледельцев,
- неразвитость технической инфраструктуры сельских территорий, несоответствие предложений страховых обществ специфике и сложившейся ситуации в сельском хозяйстве, падение доверия к страховщикам из-за спекулятивного банкротства части страховых обществ,
- распространение среди части земледельцев претензионных положений и так называемого «морального азарта»,
- недостаток системных решений в сельскохозяйственной политике в случае наступления ситуаций, определяемых как катастрофические.

Страхование выполняет множество полезных функций, таких, как планирование и контроль экономической деятельности, компенсирование случайных вредных последствий.

Несмотря на бесспорно важную роль и пригодность страхования для польского общества, а особенно для деревенского и сельскохозяйственного населения, оно недостаточно распространено. Это является следствием недостаточно сформировавшихся традиций в этой сфере и недостаточно развитой потребности, а также низкого уровня доходов населения и недостатка информации по страхованию [1].

Проведение в Польше общей сельскохозяйственной политики ЕС имеет как положительное, так и отрицательное влияние на эффективность управления рисками. к последствиям вступления в ЕС на зерновом рынке в Польше можно отнести:

- низкие цены зерна непосредственно после уборки, вызванные запаздыванием интервенционной скупки,
- прекращение интервенционной скупки непосредственно после уборки,
- снижение рентабельности производства зерна, связанное с ростом цен средств производства,
- отмена ограничений в торговле: большой ввоз зерна самого высокого качества, большой импорт некоторых мукомольных изделий,

- снижение цен на пшеницу,
- изменения на рынке ржи, проблемы с реализацией ее излишков,
- незначительная возможность роста площади посевов при снижении производства, что будет иметь место при использовании наиболее высокого уровня платежей за зерно,
- постепенная специализация.

Таким образом, использование в Польше Общей сельскохозяйственной политики вызвало некоторое улучшение продуктивности и конкурентоспособности польского сельского хозяйства в результате частичного устранения препятствий для увеличения инвестиций и использования технического прогресса (улучшение доступа к капиталу). Влияние на улучшение структуры сельскохозяйственного производства относительно небольшое и не обеспечивает получения достаточных доходов во многих сельскохозяйственных предприятиях. Кроме того, инструменты ценовой поддержки направлены исключительно на определенные виды сельскохозяйственного производства, дискриминируя другие, важные для Польши культуры (например, картофель, кормовая свекла, клевер, и т.п.).

Нельзя рассматривать поддержку в пределах общей сельскохозяйственной политики как единственный источник дополнительных доходов для польского сельского хозяйства, так как существенным для стабилизации сельскохозяйственных рынков может оказаться использование преимуществ национального рынка по отношению к союзному рынку. Постепенное ограничение поддержки сельскохозяйственного производства в пользу поддержки реструктуризации сельского хозяйства и сельских территорий, отход от производственных лимитов и переход к методам поддержки сельскохозяйственных прибылей, не деформирующих относительных соотношений в рентабельности отдельных направлений производства, будут способствовать повышению конкурентоспособности польского сельского хозяйства на союзном рынке [2].

Инструменты стабилизации сельскохозяйственных рынков позволяют повысить эффективность использования факторов производства (эффективность алокации), углублять специализацию хозяйств и связанную с ней эффективность масштаба производства, улучшить технологический уровень.

Интеграция польского сельского хозяйства в ЕС - это не только использование Общей сельскохозяйственной политики с ее инструментами поддержки рентабельности производства, но главным образом выход на огромный союзный рынок. Важный потенциальный источник пользы для польского сельского хозяйства заключается в использовании национальных преимуществ по отношению к этому рынку, т.е. возможность специализации сектора в направлениях производства, которые требуют использования значительных трудовых ресурсов и земли и других факторов производства, которое в Польше значительно более дешевые, чем в большинстве стран расширенного ЕС. Этот эффект должен стать одним из главных устойчивых источников преимуществ экономической интеграции [2].

Выводы, которые связаны с положительным влиянием на управление рисками использования сельскохозяйственными производителями инвестиционных кредитов, заключаются в следующем:

- сельскохозяйственные производители, использующие кредиты на модернизацию хозяйства, составляют стабильные семьи с профессиональных позиций и соответствующего уровня профессионального знания, являющихся необходимыми условиями, позволяющими развивать хозяйства в ситуации повышенной неопределенности и риска;

- они контролировали риск хозяйствования путем использования дополнительных источников доходов, сокращения менее рентабельных видов деятельности, не допускали производственной односторонности, сохраняя и модернизируя животноводческое производство;

- хозяйства, использующие кредит на модернизацию производственного потенциала и домашнее имущество, страховали их в большей мере, чем остальные сельскохозяйственные производители;

- большинство задолжавших хозяйств (97%) заключило договоры обязательного страхования. Добровольным страхованием пользовалось значительно меньше сельскохозяйственных производителей;

- уровень обеспечения сельскохозяйственных производителей для предотвращения потенциальных потерь в условиях повышенного риска, связанного с развитием хозяйств и их задолженностью, был недостаточным. Этот факт свидетельствует о необходимости повышения активности консультационных служб и страховых учреждений, а также организаций, финансирующих сельское хозяйство в решении вопросов, связанных с обучением и просвещением сельскохозяйственных производителей [3].

Проведенные исследования позволяют сформулировать следующие выводы:

- Участие обществ взаимного страхования в польском страховом рынке свидетельствует о том, что эта организационно-юридическая форма еще слабо используется. Однако высокая динамика их развития показывает, что возрастает заинтересованность во взаимном страховании, имеются значительные перспективы развития. Чтобы их использовать, необходимо распространение все еще малоизвестной идеи взаимности.

- Современный опыт показывает, что наибольшие перспективы развития имеют обоюдные формы страхования, которые имеют место в отраслевых специализированных обществах, действующих в рыночных нишах.

- Общая сельскохозяйственная политика позволяет поддержать доходы сельскохозяйственных производителей, расширяет возможности реализации их продукции.

- Использование сельскохозяйственных кредитов позволяет модернизировать производство и снизить отрицательное влияние многих присущих сельскому хозяйству рисков.

Вместе с тем существующая система управления рисками имеет множество недостатков, требует существенного совершенствования и повышения эффективности функционирования.

Литература

1. Praca zbiorowa pod redakcją Adamowicza M. Ubezpieczenia gospodarcze wieś i rolnictwo. W: Wojciechowska – Lipka E. Ubezpieczenia majątkowe rolnictwa na świecie – wnioski dla Polski. Warszawa: Wydawnictwo SGGW, 2002.
2. Guba W., Piskorz W., Implikacje reform Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej dla Polski, Warszawa: Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, 2002.
3. Praca zbiorowa pod redakcją M. Adamowicza. W: Kalinowski J. Ubezpieczenia gospodarcze wieś i rolnictwo. Warszawa: Wydawnictwo SGGW, 2002.

СЕРГЕЕВА Н.М., кандидат фармацевтических наук, ст. преподаватель КГМУ
РЕПРИНЦЕВА Е.В., кандидат фармацевтических наук, доцент КГМУ
ХОЛЯВИНА М.М., кандидат фармацевтических наук, ст. преподаватель КГМУ

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В современных условиях для медицинских учреждений предпринимательская деятельность по оказанию платных медицинских услуг (ПМУ) является достаточно актуальной, перспективной и востребованной. Большинство лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) уже не первый год пытаются решить проблему нехватки денежных средств за счет оказания ПМУ, что позволяет обеспечить более полное удовлетворение потребностей населения в различных видах медицинской помощи, а также получить определенный размер прибыли. Поэтому целью настоящего исследования стала разработка бизнес-плана внедрения ПМУ – иридодиагностика на базе МУЗ «А» г. Курска. В ходе исследования были использованы социологический и маркетинговый анализ, экономико-статистические методы. Для разработки бизнес-плана применялась концепция, включающая организационно-производственную характеристику лечебного учреждения; анализ финансирования ЛПУ; анализ внешнего окружения учреждения; исследование потребителей медицинских услуг; анализ конкурентного окружения ЛПУ; трехуровневый анализ услуги (ТАТ) – иридодиагностика, а также разработка организационного, маркетингового, финансового планов внедрения ПМУ на базе исследуемого ЛПУ.

В начале исследования дана характеристика МУЗ «А», где были рассмотрены организационно-производственные показатели деятельности поликлиники, анализ ее финансирования и проведен СТЕР-анализ. Выявлено, что с 2007 по 2010 год финансирование учреждения увеличилось на 17,1%. В

2010 году бюджетное финансирование ЛПУ составило 15,6%, государственные внебюджетные источники – 65,5%, и примерно пятую часть составили доходы от предпринимательской деятельности, т.е. от оказания ПМУ – 18,9%. С использованием метода экономико-математического моделирования получены модели тренда доходов от ПМУ исследуемой поликлиники, выявлена положительная тенденция. Ожидаемый объем ПМУ в 2011 г. составит 6641,81 тыс. руб.

В ходе социологического исследования в форме заочного анкетирования выявлены основные социально-демографические характеристики и предпочтения потребителей ПМУ. Установлено, что среди них преобладают замужние (52%) женщины (74%) в возрасте от 41 года и старше (58%), имеющие высшее образование (54%) с доходом на 1 члена семьи от 3000 до 5000 рублей (58%). Значительный сегмент респондентов (34%) положительно относится к ПМУ. При этом, наиболее востребованными ПМУ для них оказались стоматологические (78%) и физиотерапевтические (30%). Так как значительный интерес среди потребителей вызвала такая услуга как иридодиагностика (10%), то целесообразно внедрить услугу в перечень ПМУ исследуемого ЛПУ. Для опрошенных приемлемой ценой является стоимость услуги в пределах до 300 руб. (60%). Исследование выявило недостаточную информированность потребителей о ПМУ (70%). В качестве основного источника информации о ПМУ они видят медицинского работника (84,6%). В ходе изучения конкурентного окружения не выявлено конкурентов, представляющих серьезные угрозы для деятельности ЛПУ. Установлено, что данная услуга практически не оказывается другими ЛПУ города.

На следующем этапе исследования проведен ТАТ ПМУ – иридодиагностика: определена сущность услуги, описан фактический товар и выявлены уникальные достоинства услуги. Добавленный товар в настоящее время отсутствует. С помощью проведенного маркетингового аудита факторов окружающей среды в форме STEP и SWOT-анализа установлены угрозы и возможности для развития предпринимательской деятельности ЛПУ, а также установлены сильные и слабые стороны в его деятельности, что позволит учесть их при разработке бизнес-плана.

В ходе исследования определены организационно-правовые аспекты предоставления иридодиагностики, составлен план внутреннего расположения кабинета. Также предложен план маркетинговой деятельности, в котором определены основные мероприятия по продвижению данной ПМУ и составлена смета расходов. В качестве основного вида рекламы будет использована публикация в местной газете «Моя реклама» и рекламный буклет об иридодиагностике, который будет распространяться среди населения. В рамках разработки финансового плана осуществлено ценообразование ПМУ: себестоимость услуги составила 45,93 руб., цена – 60 руб. Рассчитаны показатели, характеризующие экономическую эффективность и инвестиционную привлекательность бизнес-плана: рентабельность – 23,5%, критический объем выручки – 453420 руб., безубыточный объем производства – 7557 услуг. Срок окупаемости проекта – 0,9 года.

По результатам исследования лечебному учреждению было предложено расширить перечень ПМУ с ориентацией на конкретного потребителя, внедрить на базе МУЗ «А» ПМУ – иридодиагностика. Применение бизнес-планирования в деятельности ЛПУ будет способствовать повышению эффективности функционирования учреждения с учетом совокупности факторов, определяющих его состояние, а также максимальному удовлетворению потребностей современного потребителя ПМУ.

СОЙНИКОВ А.М., кандидат исторических наук, доцент Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: РОССИЙСКИЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ

Инновации – определяющий фактор развития человечества как биологического вида, его важнейший эволюционный признак. Под воздействием множества разных причин люди всегда стремились совершенствовать условия своей жизни с широчайшим диапазоном целей – от элементарного выживания до бытовых удобств. Важную роль в инновационном развитии играла заинтересованность отдельных социальных групп, как правило, элитных. Под их влиянием, а часто по их инициативе, обновлялись естественные и гуманитарные науки, создавались шедевры архитектуры и изобразительного искусства, появлялись новые материалы и формы государственного устройства.

Распространено мнение, что инновации – это прерогатива высокотехнологичной цивилизации. Но на самом деле еще задолго до появления человека современного вида архантропы совершили два инновационных рывка: освоили огонь и изобрели составное каменное оружие: копье, топор, кистень. Homo Sapiens не только воспринял достижения предков, но и совершил мезолитическую и неолитическую революции, что привело к появлению величественных цивилизаций Древнего Востока и стало прологом нововведений бронзового и железного веков.

В эпоху Древности и Средневековья темпы развития были чрезвычайно низки. Например, плуг, изобретенный в конце неолита, без принципиальных изменений использовался более четырех тысяч лет, пока новаторы не сделали его колесным и лишь еще через 1,5 тыс. лет появился трактор. Парус, известный в различных модификациях с III тысячелетия до н.э., использовался до второй половины XIX века. Движение вперед тормозили религиозные предрассудки и суеверия, противодействие определенных социальных и профессиональных групп, но главным образом – отсутствие острой необходимости в применении тех или иных нововведений.

В широком смысле слова инновации представляют собой не только изобретения, обеспечивающие научно-технический прогресс. Это еще и обновление организационно-управленческих структур в области экономической, политической, общественной и культурной жизни. Вообще, в

те времена, когда не происходило видимых в течение существования целых поколений технологических сдвигов, инновационный процесс сводился преимущественно к новшествам в сфере государственного управления и культуры. Инновационный менталитет, отношение к нововведениям и тип инновационного поведения человека и общества, сложившийся в эпохе технологической революции и актуальный до нынешнего дня, сформировался в Средневековье, как в Западной Европе, так и в нашей стране.

Чтобы выявить особенности инновационного процесса в России и определить перспективы его успешного развития в будущем, необходимо, прежде всего, обратиться к истории обновления государственного управления. Именно в этой области на протяжении веков у нас наблюдалась повышенная динамика.

Почти 350 лет с момента появления российская государственность существовала на традиционной основе. Ее фундамент составляли вечевой строй и дружинная организация правящей элиты, уходящие корнями в первобытную прямую демократию. Монархическая власть киевских князей реально ограничивалась дружиной, ближним окружением (боярской думой) и городскими собраниями. Последние избирали из своей среды не только муниципальную администрацию, но и командующего городским ополчением, которое нередко было многочисленнее княжеской дружины. Бывало, что вече выбирали и отрешали от должности выбранных князей. В таких условиях естественная склонность монархов к деспотизму пресекалась, подчас весьма жестко. Достаточно вспомнить зверское убийство ближними людьми Владимиро-Суздальского князя Андрея Боголюбского и изгнание народным собранием Новгорода князя Александра Ярославича почти сразу же после его славной победы над шведами в Невской битве.

Монголо-татарское нашествие и установление ига в корне изменило политическую ситуацию на Руси. Роль дружинной организации в управлении государством резко снизилась, а вечевая исчезла почти полностью, за исключением Новгорода и Пскова. Сохранились лишь смутные воспоминания о былых народных свободах. На первый план выходит самодержавная модель государственности.

По времени это была первая и, пожалуй, неудачная организационно-управленческая инновация, изменившая характер исторического развития страны и заметно снизившая его темп. Великие московские князья, вышедшие в число политических лидеров среди других русских монархов, заимствовали ордынский стиль взаимоотношений между руководителями и подчиненными. Он предполагал абсолютную лояльность, низкопоклонство (в прямом и переносном смыслах слова), раболепие. При решении любого личного вопроса владыкой или вышестоящим начальством, ордынские обычаи требовали преподнесения богатых подарков (бакшиш). Негативное влияние такого порядка на политическую систему дополнялось традицией большой патриархальной семьи, где ее глава выступал скорее не как заботливый отец, а как домашний тиран. Склонность к тирании на микроуровне становится тенденцией к распространению самодержавия в масштабах всей страны. К

тому же, формирующиеся наверху отношения чиновничества и угодничества в короткое время стали обычными на уровне среднего и низшего менеджмента. Внизу управленческой пирамиды – население (помещики, крестьяне, ремесленники, купцы), и любой, даже самый мелкий государственный чиновник, для него господин, по любому поводу ожидающий подношения.

В основе местного управления лежал принцип «кормления». Боярин-наместник, осуществлявший административные, военные, судебные и фискальные функции, часть собранных налогов по закону оставлял на собственное содержание. Размер «корма» не был четко обозначен, что открывало огромные возможности для злоупотреблений, а обиженные наместником подданные могли обратиться с жалобой только к своему обидчику.

Подлинным новатором, попытавшимся сломать эту насквозь коррумпированную систему государственного управления, стал первый русский царь Иван IV со своим ближним окружением, «Избранной радой».

Впервые в истории страны был создан сословно-представительный орган - Земский собор, принявший новый свод законов, Судебник 1550 года. Его инновационный потенциал заключался в следующем:

- вводились строгие наказания для глав местных администраций за «лихоимство и самоуправство»;
- на выборной основе формировался институт присяжных заседателей и старост, независимых от наместников;
- наместники не имели права арестовывать кого-либо без объяснения местным старостам и присяжным причин ареста.

Таким образом, назначенцы из центра ставились под контроль населения, выборных органов самоуправления.

Помимо указанного, по букве нового закона ликвидировалось самодержавие: ст. 98 представляла царю всего лишь совещательный голос на заседаниях Боярской Думы. Такой либерализации Западная Европа еще не знала, несмотря на наличие парламентских структур.

К сожалению, все эти новшества оказались недолговечными и либеральный импульс иссяк через десять лет. Такой же была судьба большинства организационно-управленческих нововведений в нашей стране. Предполагается, что причина недолговечности новшеств состоит в том, что инновации не подкреплялись инициативой снизу, а среди подавляющей части правящей элиты не пользовались поддержкой, поскольку угрожали ее амбициям, возможности обогащаться за счет населения и государства, монопольно-властному положению на местах. Едва ли не единственным фактором государственного обновления при этом становились индивидуальные психологические качества первых руководителей, изменение личных предпочтений, симпатий или антипатий, подчас банальные капризы.

Например, Иван Грозный в молодости активно поддержавший все благие начинания «Избранной Рады», в зрелом возрасте заметил, что некоторые из них идут в разрез с его представлениями о божественном происхождении монархической власти. В итоге – Раду разогнал, реформы прекратил и ввел

кровавый опричный режим. Петр I парадоксальным образом сочетавший в себе взгляды махрового западника и истинного патриота России, во благо страны перестроил систему государственного управления якобы по европейскому образцу. Но при этом подошел к делу настолько творчески и оригинально, что в итоге получилось «регулярное» полицейское государство с полностью подавленной церковью и невиданной до 1993 года коррупцией. Просвещенный государь, англоман и либерал, симпатизирующий республиканизму Александр I начал свое царствование как инноватор, а закончил как консерватор.

Характерно, что большинство политических инноваций в истории России за исключением середины XVI века и периода 1905-1917 гг. были направлены на усиление верховной власти при фактическом отчуждении ее от народа. В этом коренное отличие отечественного исторического пути от того, что был пройден странами Западной Европы и Северной Америки. У истоков этого феномена лежит различное понимание природы власти на Западе и у нас. В Европе всем политическим нововведениям предшествовали уникальные культурные инновации, перевернувшие представление людей о происхождении и характере властных отношений.

Еще в эпоху поздней древности, накануне Средневековья, в первой четверти V века н.э., когда во всем мире безраздельно господствовала идея божественного происхождения монархических династий, христианский богослов Аврелий Августин сформулировал концепцию «двух мечей» (меч – символ власти) – духовного и светского. Духовный «меч» выше светского, поскольку им владеет Господь – творец мира и гарант его существования. Так было положено начало десакрализации светской власти. И хотя Европа не отказалась от евангельской формулы «нет власти, которая не от Бога», в практику вышло подчинение королей римскому Папе. В своем распоряжении Ватикан имел мощное орудие воздействия на строптивых монархов – отлучение от Церкви. Подвергшийся такой процедуре венценосец становился изгоем в собственной стране. За провинность короля Папа мог отлучить от Церкви и целое государство, тогда по всей стране закрывались храмы, люди не имели возможности исповедоваться, венчаться, крестить детей, отпевать покойников и пр.

Далее последовала эпоха Возрождения, сопровождавшаяся еще одним прорывом в политической мысли. К привычной доктрине «двух мечей» добавились идеи античных писателей о народе как источнике власти. Европейские интеллектуалы познакомились с такими категориями, как демократия (народовластие) и республика (народное дело). Эпоха Просвещения стала еще одним революционным поворотом. Творчество Т. Гоббса, Дж. Локка, Ш.-Л. Монтескье и др. привело к широкому распространению теорий общественного договора, естественных прав человека и разделения властей, что означало полную десакрализацию монархии. Таким образом в Западной Европе сложилась прочная социокультурная база для внедрения государственно-управленческих инноваций.

Ярчайшим примером соединения теории и практики в этом плане служит создание североамериканского государства в конце XVIII века. Большинство

отцов-основателей США (всего 55 человек) имели дипломы престижных британских колледжей, т.е. прекрасно знали политические учения античности, Возрождения и Просвещения. Следуя их духу и букве, они создали такую политическую систему, которая с определенными изменениями, неизбежными во времени, благополучно существует 225 лет и для многих стран является недостижимым образцом для подражания.

В нашей стране тенденция совершенно иная. Восточная Церковь не разделяла концепцию Блаженного Августина, проповедуя в противоположность ей постулат цезарепапизма с принципом «богу – богово, кесарю – кесарево». То есть духовная власть осуществляет церковные полномочия, а светская – государственные. Казалось бы, что это предполагает равноправие, но поскольку Церковь была прямо инкорпорирована в систему государственного управления, то в реальной жизни власть монархов была выше власти духовенства. Вместе с принятием христианства Русь получила византийскую модель взаимоотношений Церкви и Государства.

Острейшие межконфессиональные противоречия между Римской католической и Русской православной церквями сделали невозможным для нас использование европейского опыта. На Руси всегда с гордостью вспоминали, что Александр Невский отказался от королевской короны, предложенной ему Папой. Александр был твердо убежден, что его власть от Бога, а в королевский сан людей возводит всего лишь наместник престола св. Петра. А династия великих московских князей пошла от младшего сына князя – воина Даниила. Идеи Возрождения также не нашли отклика в сердцах русских людей, будучи с их точки зрения еретическими. С просветительскими идеями элита нашей страны была хорошо знакома, некоторые, как Екатерина II, их разделяли. Но разочарование в них после страшного Пугачевского восстания и особенно после начала Великой Французской революции не дало возможности сделать эти идеи основой для организационно-управленческих инноваций. Подводя итоги, можно выделить следующие исторические особенности отечественного инновационного процесса в области государственного управления:

- при наличии объективных потребностей в обновлении отсутствуют или не развиты субъективные институты: идеи, кадры, средства, мотивации;
- движение вперед осуществляется при инициативе сверху (за исключением революционных периодов), при нейтральном или враждебном отношении населения и противодействии большей части элиты;
- исключительная роль личности руководителей, инициирующих преобразование государственного аппарата и политической системы;
- выборочное, эклектичное заимствование зарубежного инновационного опыта, стремление его к грубому приспособлению к существующей действительности.

Таким образом, для внедрения эффективных инноваций нашей стране требуется воля первых руководителей, адекватно воспринимающих и отражающих реальную ситуацию, формирование и активного окружения, команды единомышленников, обладающих не только высокой компетентностью, но и позитивными моральными качествами. При этом

обязательно должно быть налажено тесное сотрудничество инициаторов с широкими слоями заинтересованной общественности.

Литература

1. Барг М.И. Великая Английская революция в портретах ее деятелей. – М.: Мысль, 1997.
2. Валянский С. Русские горки: Возвращение в начало / С. Валянский, Д.Калюжный. – М.: ООО «Издательство Астрель»: ООО «Транзиткнига», 2004.
3. Ключевский В.О. Русская история. Полный курс лекций в 3 кн. – М.: Мысль, 1993.
4. Медушевский А.Н. Утверждение абсолютизма в России. Сравнительное исследование, : «Текст», 1996.
5. Фроянов И.Я. Падение в бездну. – М.: Алгоритм, 2001.
6. Хоскинг Дж. Россия и русские: В 2 кн.: Пер. с англ./Дж.Хоскинг - .: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига», 2003.

СОЙНИКОВА Т.А., кандидат экономических наук, доцент Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

СТРУКТУРНАЯ ПОЛИТИКА: ОСОБЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В России усиливается несбалансированность экономического роста, обостряются диспропорции в экономике, углубляются структурные экономические проблемы. Экономический рост, начавшийся после кризиса 1998 г., связанный с повышением мировых цен на энергоносители и сырьевые товары, способствовал сбалансированности бюджета, стабилизации государственных финансов, но не был использован для структурной оптимизации российской экономики. Импортозамещающий эффект, вызванный падением курса национальной валюты, не вызвал масштабной модернизации российской экономики, реализации инфраструктурных проектов. Под воздействием глобального кризиса 2008 г. промышленное производство вернулось на уровень 2005 г., а внешний частный долг превысил валютные резервы России. Использование накопленных международных резервов не смягчило негативное внешнее воздействие на экономику России, глубина падения которой по сравнению с другими индустриально развитыми и крупнейшими развивающимися странами была гораздо значительней.

Разрушительные последствия глобального кризиса в России вызвали многие факторы, самым значительным из которых, на наш взгляд, является сырьевой вариант развития российской экономики, который порождает масштабные структурные диспропорции. Поэтому необходимо, в первую очередь, переориентировать инвестиции с сырьевого комплекса на конечные

отрасли российской экономики, прежде всего, на отрасли обрабатывающей промышленности.

Напрямую регулировать отраслевую структуру экономики можно только при осуществлении инвестиций за счет бюджетных средств или на началах смешанного финансирования инвестиционных проектов.

Вот почему в последние годы российское государство усилило свои собственническо-управленческие позиции путем экспансии контролируемых им холдингов «Газпром», «РЖД», «Сбербанк» и т.д., а также создания новых – «Российской корпорации нанотехнологий», «Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной продукции», «Государственной корпорации по атомной энергии», «Объединенной авиастроительной корпорации», «Объединенной судостроительной корпорации» и др. Вновь образованным корпорациям были направлены значительные бюджетно-финансовые ресурсы. Госкорпорации призваны решить ряд проблем, таких, как:

- восстановление кооперативных связей, ослабленных в период рыночных реформ, что должно способствовать снижению уровня эклектичности российской экономики и формированию целостной системы народного хозяйства;

- ускорение перехода к экономике нового технологического уклада;
- избавление от приватизационной раздробленности;
- возрождение высокотехнологичных отраслей российской экономики, которые еще не утратили шансы завоевания внутренних и внешних рынков;
- проведение активной государственной структурно-промышленной политики.

Обозначенные проблемы могут быть решены только в том случае, если будет применяться научно обоснованная система управления хозяйствующими субъектами государственного сектора, направленная на эффективное использование выделенных бюджетных ресурсов; будет разработана система мотивации крупнокорпоративных структур с собственническим участием государства; и будет налажен эффективный контроль за деятельностью госкорпораций как на макро-, так и на микроуровне.

Меры косвенного воздействия на отраслевую структуру экономики как на общественном уровне, так и на уровне отдельных регионов приемлемы в отношении иностранных инвесторов и отечественных производителей. Важнейшие из них – это финансовая, денежно-кредитная и курсовая политики.

Несбалансированность экономического роста, диспропорции в экономике приводят к обострению диспропорций в финансовых потоках, что в свою очередь обостряет структурно-экономические проблемы. В нашей стране финансовый сектор и реальная экономика недостаточно интегрированы. Об этом свидетельствует то, что, занимая третье место в мире по накопленным международным резервам, Россия имела падение производства в кризисные годы до 10 % ВВП. Для того, чтобы они выступали как единый

народохозяйственный комплекс, необходима реструктуризация как реального, так и финансового сектора.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года сформулированы задачи: снизить инфляцию до 3 %, повысить уровень монетизации экономики, увеличить объем банковского кредитования. Логика рассматриваемой Концепции предполагает достижение высоких темпов экономического роста. А для структурной оптимизации экономики следовало бы в определенной степени пожертвовать темпами экономического роста в пользу большей сбалансированности и устойчивости, что позволит в долгосрочном периоде получить более высокие результаты.

Важным направлением денежно-кредитной политики, направленной на структурную оптимизацию экономики, может выступать развитие инвестиционных банков в России, которые осуществляли бы долгосрочное кредитование реального сектора экономики. Они должны иметь свою модель регулирования, отличную от модели регулирования коммерческих банков. Долгосрочные инвестиции позволят развивать такие отрасли реального сектора экономики, как машиностроение, станкостроение, металлообработка и др.

Изменение валютного курса может как стимулировать, так и дестимулировать отечественных производителей. Поэтому государство использует курсовую политику для стимулирования национального производства. С помощью изменения курса рубля государство пытается проводить структурную политику. Как показали исследования С. Смирнова, Е. Балашовой, Л. Посвянской, только 25% российского промышленного производства приходится на долю отраслей, имеющих значимые внешнеторговые связи и, соответственно, достаточно высокую зависимость от валютного курса. 30 % промышленного производства приходится на долю отраслей, практически не имеющих соприкосновения с внешними рынками, а 45% – на долю экспортоориентированных видов деятельности, которые больше зависят не от валютного курса, а от конъюнктуры мировых рынков сырья, гораздо более волатильных, чем курс рубля. Однако, в случае кризисного падения мировых цен до 70%, все промышленное производство России оказывается в большой зависимости от валютного курса. В таких ситуациях вероятность сильной девальвации рубля резко возрастает.

На отраслевые реальные эффективные курсы, от которых зависит конкурентоспособность отечественных товаров по сравнению с импортом, помимо российской инфляции, решающим образом влияют три фактора, находящиеся полностью вне пределов ответственности и контроля российских денежных властей:

- динамика валютных курсов в странах-импортерах;
- темпы инфляции в этих странах;
- региональная структура импорта.

Уже по указанной причине манипулирование курсом рубля по отношению к иностранной валюте не может быть эффективным инструментом стимулирования экономического роста. Значительная девальвация рубля

относительно доллара и евро в конце 2008 – начале 2009 г. не создала импульс для импортозамещения¹.

Динамика отраслевых реальных эффективных курсов оказывается незначимым фактором для соотношения темпов роста российского производства и темпов роста импорта не только в экспортоориентированных отраслях, но и в отраслях, «оккупированных» импортом. Поддержать отечественных производителей в этих секторах средствами курсовой политики невозможно.

Реструктуризация и перестройка отрасли (производства) возможны даже при ревальвации рубля. Примером относительно успешного импортозамещения на фоне повышения отраслевого реального эффективного курса может служить производство мяса птицы или цветных телевизоров. Темпы роста производства легковых иномарок внутри России сопоставимы с темпами роста импорта. Поэтому повышение отраслевых валютных курсов рубля эффективнее компенсировать не номинальной девальвацией рубля, а мерами структурной и промышленной политики.

СОКОЛЬНИКОВА О.Н., преподаватель Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

УПРАВЛЕНИЕ ВАЛЮТНЫМИ АКТИВАМИ БАНКА РОССИИ В 2011 ГОДУ

В начале 2011 г. основным фактором динамики курсов резервных валют и доходностей государственных ценных бумаг оставались события, связанные с долговыми проблемами в США и отдельных странах еврозоны. К началу 2011 г. на фоне возобновления Федеральной резервной системой США (ФРС) политики увеличения денежной базы наблюдалось повышение интереса инвесторов к рисковому активу, что способствовало росту фондовых и товарных рынков и повышению доходностей государственных ценных бумаг развитых стран. В начале I квартала 2011 г. оптимистичные настроения инвесторов сохранялись, однако с середины февраля их склонность к риску начала снижаться в связи с политической нестабильностью в арабских государствах, а также землетрясениями в Новой Зеландии и Японии. Во II квартале ухудшение долговой ситуации в Греции и некоторых других странах еврозоны привели к росту напряженности на финансовых рынках, что выразилось в снижении цен на фондовых и товарных рынках, а также доходностей государственных облигаций развитых стран. В III квартале агентство Standard & Poor's понизило долгосрочный кредитный рейтинг США до уровня «АА+», сочтя принятые меры по сокращению дефицита бюджета и государственного долга недостаточными. Ослабление американского доллара в начале отчетного периода на фоне стимулирующей политики ФРС, а также

¹ С. Смирнов, Е. Балашова, Л. Посвянская. Курсовая политика как фактор изменения структуры российской экономики // Вопросы экономики. – 2010. – № 1. – С. 79-80.

начавшиеся политические волнения в начале 2011 г. в странах Северной Африки и Ближнего Востока привели к росту цен на нефть. В этих условиях в первом полугодии 2011 г. наблюдалось давление на рубль в сторону его укрепления. Между тем, во второе полугодие сопровождалось укреплением доллара США против большинства валют, включая российский рубль.

В целом, за отчетный период Банк России выступил нетто-покупателем иностранной валюты на внутреннем рынке, что стало основным фактором роста валютных активов Банка России.

Факторы изменения величины валютных активов Банка России представлены на рис. 1.

За рассматриваемый период валютные активы Банка России в резервных валютах (далее – валютные активы) выросли на 9,1 млрд. в долларовом эквиваленте – до 462,7 млрд. долл. США.

Основными факторами роста валютных активов в 2011 г. стали операции Банка России по покупке валюты на внутреннем валютном рынке, а также доходы от инвестирования валютных активов (процентные доходы и переоценка ценных бумаг). Росту валютных активов способствовало также

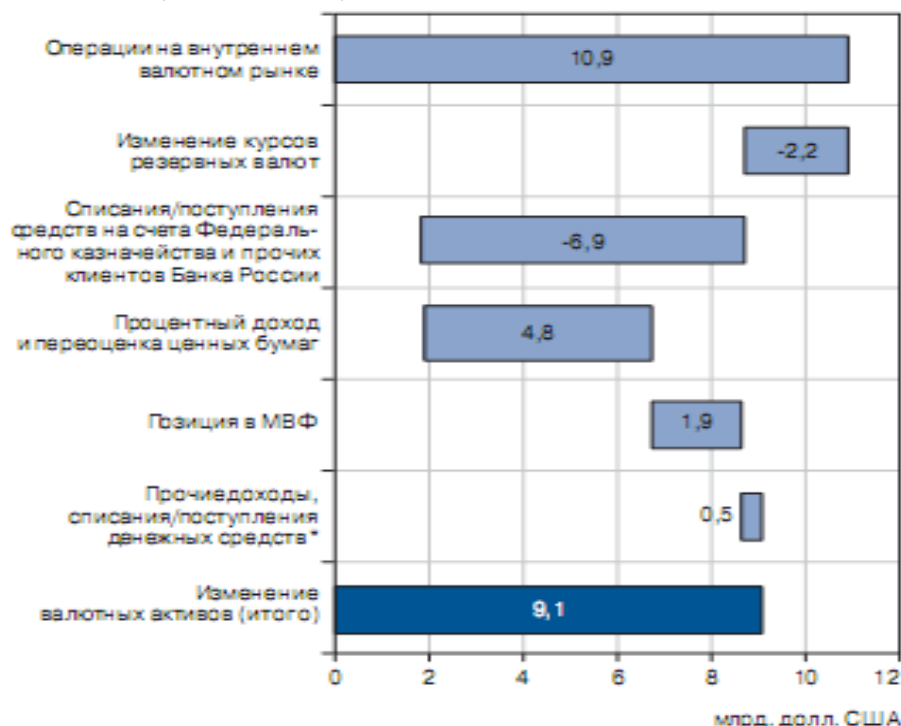


Рис.1. Факторы изменения величины валютных активов Банка России в 2011г.

включение в начале 2011 г. в их состав позиции РФ в Международном валютном фонде (МВФ). Между тем, изменение курсов к доллару США остальных резервных валют и уменьшение объема средств на счетах клиентов Банка России стали факторами сокращения валютных активов в рассматриваемый период.

Распределение валютных активов банка России по валютам. Валютные активы группируются в одновалютные портфели в зависимости от валюты

номинала. В течение 2011 г. валютные активы Банка России были номинированы в долларах США, евро, фунтах стерлингов, иенах, канадских долларах, швейцарских франках и специальных правах заимствования (СДР).

Управление валютными активами Банка России, представленными на рис.2, осуществлялось также с учетом имеющихся у Банка России обязательств в иностранной валюте. Разница между величиной валютных активов Банка России и обязательств Банка России в резервных валютах представляет собой чистые валютные активы, являющиеся источником валютного риска. Принимаемый Банком России уровень валютного риска ограничивается путем установления нормативной валютной структуры, которая определяет целевые значения долей резервных валют в чистых валютных активах, и пределов допустимых отклонений от нее.

В начале 2011г. в нормативной валютной структуре была увеличена доля канадского доллара за счет сокращения доли фунта стерлингов. По состоянию на 30 сентября 2011 г. В долларах США было номинировано 46,21% валютных активов Банка России, в евро – 41,55%, в фунтах стерлингов – 9,09%, в иенах – 1,54%, в СДР – 0,84%, в канадских долларах – 0,78%. Объем валютных активов в швейцарских франках оставался незначительным.

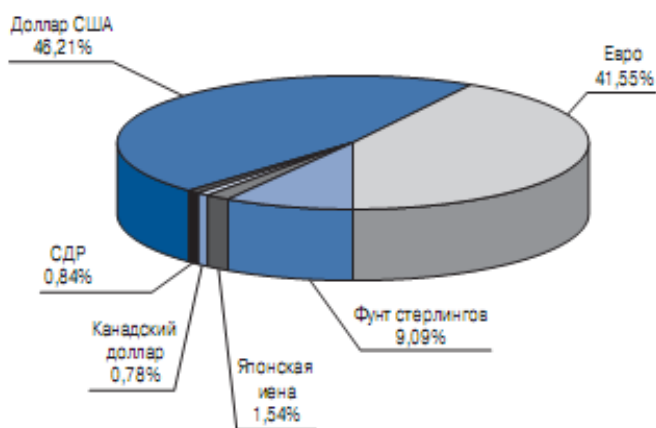


Рис. 2. Распределение валютных активов Банка России по валютам по состоянию на 30 сентября 2011 года

Структура валютных активов по видам инструментов представлена на рис.3.



Рис.3. Распределение валютных активов Банка России по видам инструментов в 2011 г.

По состоянию на 01.01.12 г. валютные активы Банка России были инвестированы в следующие классы инструментов: государственные ценные бумаги иностранных эмитентов и российские еврооблигации – 82,8%, негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов – 1,1%, депозиты и остатки на корреспондентских счетах – 13,4%, операции РЕПО – 1,9%, позиция в МВФ – 0,8%.

Таким образом, более 85% валютных активов Банка России на начало 2012 г. было инвестировано в государственные ценные бумаги США, Франции, Германии и Соединенного королевства, а также в депозиты в Центробанках. Кроме того, входящие в валютные активы ценные бумаги иностранных эмитентов включают государственные долговые обязательства Японии, Канады, Нидерландов, Финляндии, Дании, Швеции и Австрии, долговые обязательства международных финансовых организаций, а также обеспеченные ценные бумаги кредитных институтов Германии.

ТЯПОЧКИН Н.М., председатель Курской торгово-промышленной палаты

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Сегодня вступление России в ВТО – одна из самых актуальных тем. В декабре 2011 года подписан договор о вступлении России во Всемирную торговую организацию. В настоящее время во всех регионах страны ученые, бизнесмены, промышленники совместными усилиями пытаются предвидеть возможные перспективы, последствия и риски этого шага.

В экспертном сообществе продолжаются споры о целесообразности участия России в этой организации. Тем временем истекает 220-дневный срок, данный России на ратификацию пакета соглашений о вступлении в ВТО. Это значит, что скоро теоретические споры прекратятся и отечественная экономика приобретет новые очертания.

Условия присоединения к ВТО, уровень уступок, на которые шли переговорщики, формировались в результате многочисленных конференций, консультаций, дискуссий с крупными общественными организациями, ассоциациями, объединяющими представителей деловых кругов. Это был первый опыт общественной дискуссии по вопросам участия страны в международной организации.

Для предпринимательского сообщества членство в ВТО означает получение более благоприятных условий доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе стабильности развития торговых отношений со странами - членами ВТО, устранение дискриминации в торговле путем доступа к механизму ВТО по разрешению споров, которые обеспечивают защиту

национальных интересов, а также возможность реализации стратегических торгово-экономических интересов.

Если говорить о преимуществах для бизнеса, то в этом плане выигрывают такие отрасли, как металлургия, производители химических удобрений, нефтяная и газовая промышленность.

Особую озабоченность вызывают такие отрасли, как машиностроение, пищевая промышленность, легкая промышленность и фармацевтика.

Учитывая большую потребность российских регионов в актуальной информации об обязательствах, принимаемых нашей страной при вступлении в ВТО, и возможных последствиях такого вступления, ТПП России разработала ряд мер по оказанию информационной поддержки предприятиям и другим организациям и учреждениям, заинтересованным в получении соответствующих материалов и консультациях по данному вопросу.

Торгово-промышленная палата РФ активно включилась в процесс разъяснительной работы. Стоит задача донести до делового сообщества, населения страны условия вступления России во Всемирную торговую организацию и развеять существующие мифы.

Главный и самый устойчивый миф – утверждение, будто после присоединения к ВТО начнется массовое закрытие предприятий и рост безработицы. Сложно об этом говорить однозначно.

Второй миф состоит в том, что для всех стран действуют универсальные условия вступления в ВТО. Нет универсальных условий, одинаковых для всех стран. Универсальным и обязательным условием для всех стран является согласие каждой присоединяющейся страны с правовой базой ВТО.

Выполняя свою главную уставную задачу – создание благоприятных условий для бизнес-сообщества региона, Курская торгово-промышленная палата не стоит в стороне от насущных проблем.

Одним из направлений по оказанию информационной поддержки хозяйствующим субъектам области можно обозначить проведение интернет-семинаров, посвященных тематике ВТО. 20 января 2011 года Курская ТПП совместно с Международным институтом менеджмента ТПП РФ и Министерством экономического развития РФ провели вебинар «Вступление России в ВТО: угрозы и перспективы для российского бизнеса». В мероприятии приняли участие представители Администрации Курской области, предприятий и организаций, учебных заведений. Большой интерес вызвало выступление ведущего сотрудника отдела ВТО Министерства экономического развития РФ, в ходе которого участника семинара высказали опасение по вопросу сельскохозяйственного сектора. По данному вопросу получены комментарии, что уровень государственной поддержки АПК при вступлении страны в ВТО будет достаточным для поступательного устойчивого развития отрасли. Производителям придется переходить на новые технологии, повышать эффективность и конкурентоспособность продукции, использовать все механизмы, чтобы отечественная сельхозпродукция могла конкурировать на мировом рынке.

26 января 2012 года на площадке Курской ТПП проведен очередной вебинар «Торговая политика и правила ВТО», на котором были рассмотрены актуальные и практические вопросы: нормы и правила ВТО в области торговли товарами и услугами, таможенно-тарифные инструменты, технические барьеры в торговле, перспектива развития многосторонней системы в рамках ВТО. В ходе дискуссий были даны разъяснения по вопросам техрегулирования, стандартизации, сертификации, автотранспортного сектора, текстильной, строительной отрасли, в сфере торговли товарами и услугами (страховой и банковский сектор, юридические услуги).

22 февраля 2012 года проведен интернет-семинар совместно с ТПП РФ по тематике «Техническое регулирование в условиях ВТО», на котором обсуждались вопросы технического регулирования в России и Таможенном союзе, соглашение ВТО по техническим барьерам в торговле и международная деятельность в ВТО по вопросам технического регулирования. В работе семинара приняли участие представители Департамента государственной политики в области технического регулирования Министерства промышленности и торговли РФ и Департамента торговых переговоров Министерства экономического развития РФ.

В информационных изданиях Палаты на постоянной основе публикуются материалы, разъясняющие основные положения по адаптации к работе в условиях ВТО: в частности, в журнале «Вестник» и в приложении «Деловой партнер» к газете «Городские известия» опубликованы статьи «Перспективы бизнеса после вступления в ВТО», «Не остаться на задворках мировой экономики», «Поддержать обрабатывающие отрасли» и т.д.

Учитывая актуальность тематики присоединения России к Всемирной торговой организации, Курская торгово-промышленная Палата намерена продолжать работу по оказанию поддержки предприятиям и организациям с разъяснением любой информации с приглашением на различные мероприятия представителей территориальных органов федеральной исполнительной власти, Курской областной Думы, Курской таможни, учебных заведений и т.д.

В этом плане Курская ТПП предлагает следующие виды услуг для предпринимательского сообщества региона:

- подготовка и проведение семинаров для специалистов и руководителей с набором групп по отраслевому признаку, где будут объединяться общие для той или иной отрасли проблемы
- обучение по разработке и внедрению систем менеджмента по требованиям ИСО;
- оказание консалтинговых услуг по разработке и внедрению СМК;
- подбор органов по сертификации и подготовки к сертификации Системы Менеджмента;
- проведение интернет-семинаров совместно с ТПП РФ и Международным институтом менеджмента по тематике ВТО;
- проведение анкетирования предприятий и организаций Курской области по различным аспектам проблематики ВТО.

ФЕДОРЧЕНКО О.И., кандидат экономических наук, ст. преподаватель
Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

За два десятилетия рыночных преобразований в России методологическая база построения системы учета и контроля хозяйствующих субъектов претерпела значительные изменения. В настоящее время можно выделить три основных компонента, оформившиеся под влиянием факторов и внутренней среды в отдельные подсистемы:

- управленческий учет;
- финансовый учет;
- налоговый учет.

Каждый из них отличается составом отражаемых явлений, назначением и способами осуществления. В наиболее общем виде учет можно определить как систему регистрации и отражения информации о совершаемых явлениях и фактах хозяйственной жизни.

Понятие «налоговый учет» было законодательно закреплено Федеральным законом от 06.08.2001 г. № 110-ФЗ, согласно которому, начиная с января 2002 года, вводилась 25 глава Налогового Кодекса РФ. Определение бухгалтерского учета дано в Законе «О бухгалтерском учете» [1], который определяет бухгалтерский учет как упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Налоговый учет, являясь составной частью бухгалтерского учета, представляет собой систему сбора, регистрации и обработки информации, необходимой для правильного исчисления налоговых обязательств и составления налоговой отчетности организации. Законодательством утверждено следующее определение: «Налоговый учет – система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным Налоговым Кодексом Российской Федерации» [2].

Рассмотрим задачи бухгалтерского и налогового учета:

Таблица 1

Сравнительная характеристика задач бухгалтерского
и налогового учета

Бухгалтерский учет	Налоговый учет
1	2
Основные задачи: - формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской	Налоговый учет осуществляется в целях формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей

отчетности – руководителям, учредителям,	налогообложения
--	-----------------

Продолжение таблицы 1

1	2
<p>участникам и собственникам имущества организации, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;</p> <p>- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;</p> <p>- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости [1]</p>	<p>хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода, а также обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога [2]</p>

В результате реформирования бухгалтерского учета менялись требования к организации налогового учета. Этапы эволюционных преобразований можно проследить в таблице 2.

Таблица 2

Этапы реформирования налогового учета

Дата	Нормативный документ	Последствия для организации налогового учета
1	2	3
1992	Постановление Правительства от 05.08.1992 г. № т552 об утверждении Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, при налогообложении прибыли	Для целей налогообложения произведенные организацией затраты корректируются с учетом утвержденных в установленном порядке лимитов, норм и нормативов.
1998	Часть первая Налогового Кодекса РФ	Установлена система налогов и сборов, а также общие принципы налогообложения и сборов в Российской Федерации.
2002	Часть вторая Налогового Кодекса РФ	Утвержден порядок налогового учета. Определены цели учета. Дано определение регистров налогового учета, требований предъявляемых к ним

Порядок ведения налогового учета устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения, утверждаемой соответствующим приказом (распоряжением) руководителя. Поэтому документ «Учетная политика организации для целей налогообложения» является центральным по значимости документом системы налогового учета. Несмотря на то, что требования законодательства о составлении учетной политики для целей налогообложения появились в 2001 году в результате принятия 21 главы Налогового Кодекса «Налог на добавленную стоимость», учетная политика для целей налогообложения получила законодательное определение в 2006 году, когда это словосочетание было введено в состав основных понятий и терминов законодательства о налогах и сборах. Этапы развития учетной политики для целей налогообложения представлены в таблице 3.

Таблица 3

Эволюционные преобразования учетной политики
для целей налогообложения

Дата	Нормативный документ	Последствия для учетной политики для целей налогообложения
1	2	3
2001	Глава 21 Налогового Кодекса РФ	Определяется дата реализации (передачи) товаров (работ, услуг) в зависимости от принятой налогоплательщиком учетной политики для целей налогообложения
2002	Глава 25 Налогового Кодекса	Порядок ведения налогового учета устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения, утверждаемой соответствующим приказом (распоряжением) руководителя. Формы регистров налогового учета и порядок отражения в них аналитических данных налогового учета, данных первичных учетных документов разрабатываются налогоплательщиком самостоятельно и устанавливаются приложениями к учетной политике организации для целей налогообложения.
2006	Федеральный закон от 27.07.2006 № 137-ФЗ	Учетная политика для целей налогообложения получила законодательное определение

На сегодняшний день в НК РФ не уделено внимание методике ведения налогового учета. Поэтому необходимо определение основных тенденций, закономерностей, проблем развития налогового учета в различных секторах экономики России. Разработать и законодательно закрепить наиболее оптимальную модель налогового учета в данных организациях представляется возможным с помощью учетной политики для целей налогообложения.

Согласно Налогового Кодекса РФ «учетная политика для целей налогообложения – выбранная налогоплательщиком совокупность

допускаемых настоящим Кодексом способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика» [2].

Понятие учетной политики для целей налогообложения базируется на ряде законодательных налоговых документов. Так п. 12 ст. 167 гл. 21 «Налог на добавленную стоимость» Налогового кодекса РФ установил:

- принятая организацией учетная политика для целей налогообложения утверждается соответствующими приказами, распоряжениями руководителя организации.

В ст. 313 гл. 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ установлено:

- порядок ведения налогового учета устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения, утверждаемой соответствующим приказом (распоряжением) руководителя.

Таким образом, понятие «учетная политика» установлено как законодательными документами в области бухгалтерского учета, так и законодательными документами в области налогообложения. Следовательно, учетная политика должна нести в себе два этих направления. Принятые организацией способы ведения бухгалтерского и налогового учета можно закрепить, руководствуясь одним из двух подходов:

- утвердить единую учетную политику;
- утвердить учетную политику, состоящую из двух самостоятельных разделов (для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения).

Составляя учетную политику для целей налогообложения, организация может выбрать для себя один из двух вариантов:

- отдельные вопросы по каждому налогу отражаются в соответствующих разделах единого приказа об учетной политике для целей налогообложения;
- составляются для каждого налога отдельные положения и утверждаются в качестве приложений к приказу об учетной политике для целей налогообложения.

Законодательство не содержит детальной регламентации порядка составления учетной политики для целей налогообложения. Целесообразно разделить ее на разделы. В первом разделе отражаются общие вопросы, связанные с налогообложением, а также взаимодействие с обособленными подразделениями. Во втором разделе должны найти отражение варианты формирования налоговой базы по конкретным налогам, которое позволяет выбрать действующее законодательство. По аналогии с учетной политикой для целей бухгалтерского учета можно определить эти разделы как организационно-технический и методический.

Организационно-технические вопросы ведения налогового учета требуют разработки способов организации технологического процесса ведения налогового учета, которые устанавливают: организацию работы бухгалтерской службы в части налогового учета (или налоговой службы и порядок ее взаимодействия с бухгалтерской службой); состав, форму и способы

формирования аналитических регистров налогового учета; организацию документооборота, порядок хранения документов налоговой отчетности и регистров налогового учета; порядок расчетов с бюджетом.

В методическом разделе должны найти отражение варианты формирования налоговой базы по конкретным налогам, которые позволяет выбрать действующее законодательство.

В учетной политике для целей налогообложения необходимо отразить следующие элементы: порядок формирования налоговой базы по каждому налогу; порядок раздельного учета операций, облагаемых и не облагаемых налогами; порядок раздельного учета операций, облагаемых налогами по разным ставкам; используемые методы расчетов при определении налоговой базы; используемые методы оценки соответствующих активов и обязательств; порядок формирования создаваемых резервов; порядок формирования сумм задолженности по расчетам с бюджетом по каждому налогу.

Учетная политика может закрепить свой способ ведения учета, если он не установлен законодательством. Это позволяет сделать пункт 7 статьи 3 Налогового кодекса, в соответствии с которым все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика.

Таким образом, можно заключить, что в современных условиях с помощью учетной политики для целей налогообложения можно решить следующие задачи:

- создать оптимальную систему налогового учета;
- предусмотреть определенные направления минимизации налогов, не противоречащие действующему законодательству Российской Федерации;
- восполнить пробелы и неясности налогового законодательства.

Литература:

1. Федеральный Закон РФ от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».

2. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть первая – Федеральный закон от 31.07.1998г №146-ФЗ, часть вторая - Федеральный Закон от 05.08.2000г. № 117-ФЗ.

ФЕДОРЧЕНКО Т.А., преподаватель Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

МОДЕЛИ НАЛОГОВОГО УЧЕТА: МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

Система налогового учета, разрабатываемая организацией, может быть представлена различными моделями. Одна из них предполагает ведение налогового учета параллельно с бухгалтерским учетом, основываясь на одних и тех же первичных документах. Данная модель предполагает ведение налогового учета на основе первичных документов с целью определения

налоговых баз. При этом процедура создания такой системы достаточно сложна.

Второе направление функционирования налогового и бухгалтерского учета – это максимальное сближение. В этом случае регистры налогового учета строятся как на основе первичных документов, так и на основе регистров бухгалтерского учета и самостоятельных регистров налогового учета. Но при внимательном рассмотрении нормативной базы бухгалтерского и налогового учета можно выяснить, что достичь единых правил бухгалтерского и налогового учета можно не всегда.

Следовательно, применение модели сближения налогового учета с бухгалтерским учетом, приведет к необходимости выявления отклонений правил учета в различных учетных системах. Каждая из вышеназванных моделей имеет преимущества и недостатки, а так же механизм функционирования. Схематично разновидности моделей налогового учета представим на рисунке 1.

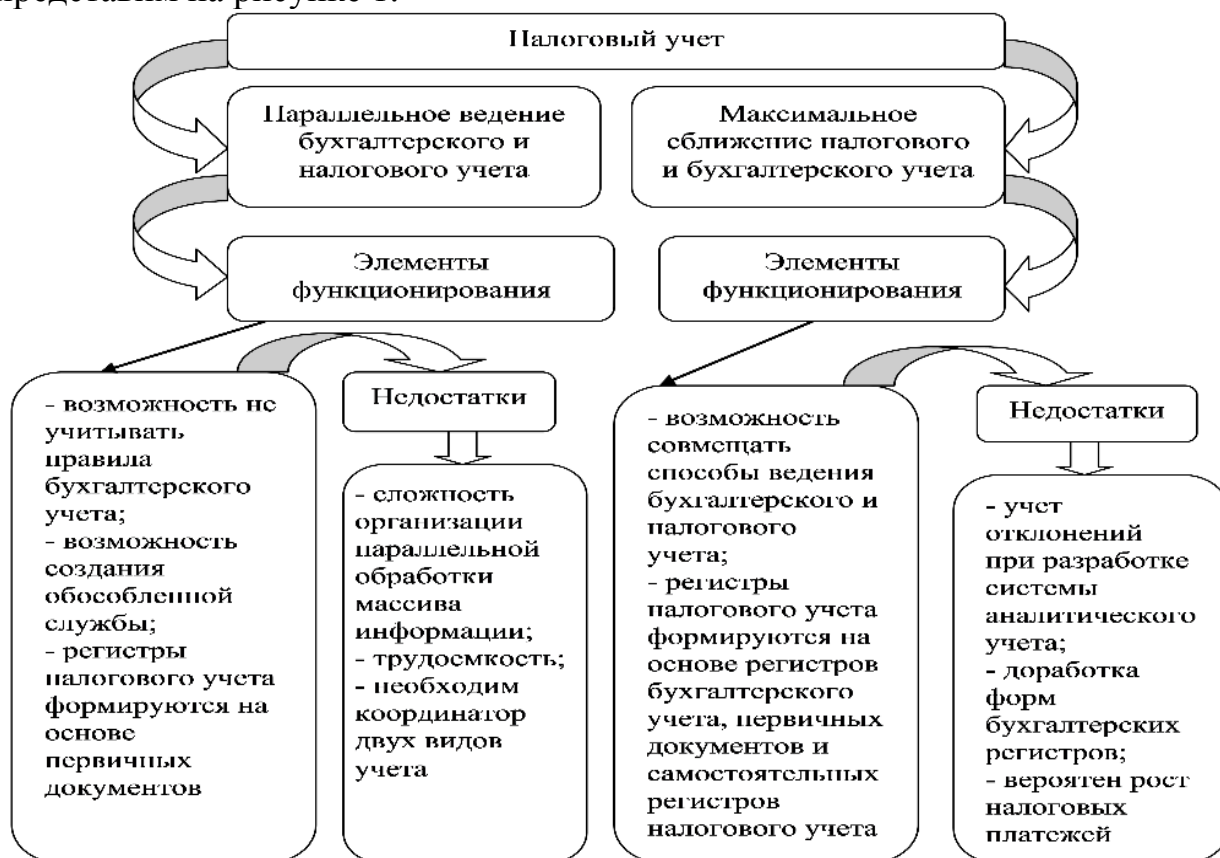


Рис. 1. Модели функционирования налогового учета

Немаловажно, что все они должны обеспечить возможность осуществления контроля за правильностью формирования тех или иных показателей, учитываемых при расчете налоговой базы, как при осуществлении внутреннего контроля, так и со стороны проверяющих органов. Неоспоримым фактом является необходимость организации и бухгалтерского и налогового учета. Но остается вопрос – как он будет организован? Один из вариантов – это применение параллельной двойной записи. При этом базы бухгалтерских и налоговых данных оказываются существующими параллельно

и обрабатываемыми аналогично. Основным недостатком этого способа является неоправданное увеличение информации вследствие дублирования операций. При этом налоговая информация будет кодироваться при помощи плана счетов налогового учета. Счета налогового учета будут иметь иные наименования и номера, отличные от счетов бухгалтерского учета, что приведет к новой корреспонденции.

Наиболее простым представляется ведение бухгалтерского и налогового учета в единой системе балансовых счетов, регистрируя базовую величину бухгалтерского учета и отличную от нее дополнительную величину налогового учета. Происходит регистрация лишь отличающихся налоговых данных от данных бухгалтерских, исключается дублирование информации.

Схематично путь от формирования первичных документов, до составления налоговой отчетности можно представить на рисунке 2.

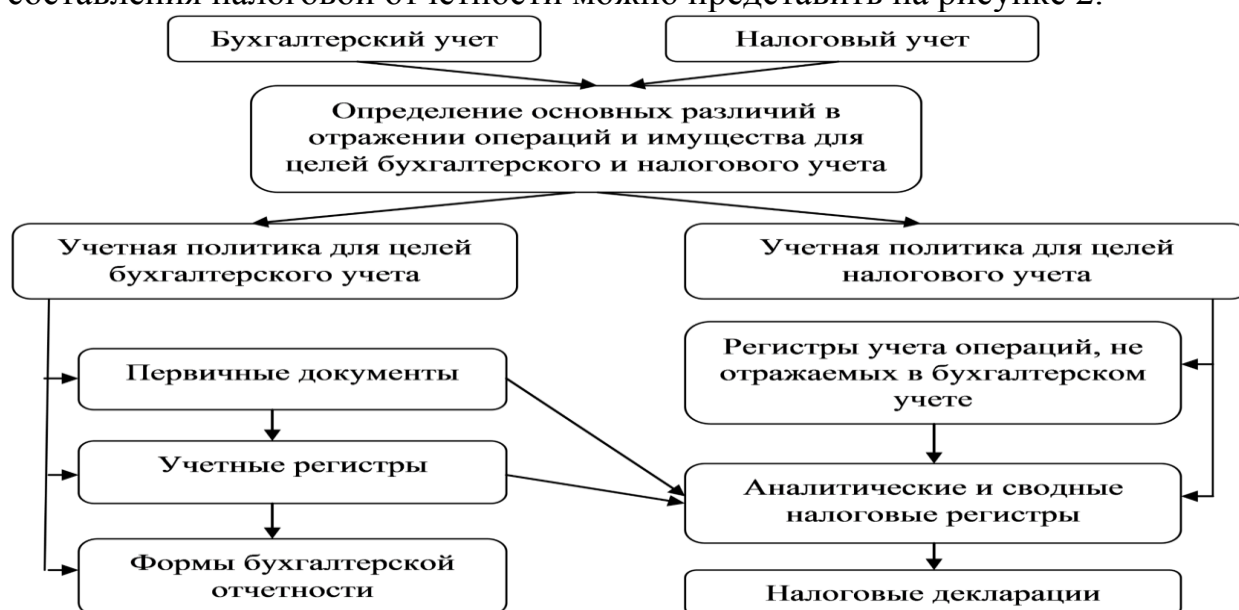


Рис. 2. Организация налогового учета, при использовании модели сближения двух систем учета

Можно заключить, что сближение бухгалтерского и налогового учета логично обосновано, так как учет двух систем ведется бухгалтерскими службами, обе системы являются нормативно регулируемые и формируют обязательную внешнюю отчетность.

Поэтому, формируя учетную политику с применением одинаковых способов в бухгалтерском и налоговом учете, бухгалтерская служба достигает оптимизации своей работы.

ФЕОКТИСТОВА Т.В., к.э.н, доцент Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО ФАКТОРА НА СОДЕРЖАНИЕ И СОСТАВ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Стержнем научно-технического потенциала страны являются целый комплекс новаций, определяемых для управления ими как нематериальные активы (далее – НМА).

С 1 января 2008 года вступила в действие часть 4 Гражданского кодекса РФ, представляющая собой кодифицированный акт, в котором разрешены очень сложные (и важные для рыночной экономики) вопросы авторского права, смежных прав, исключительных прав на изобретения и промышленные образцы, на секреты производства и селекционные достижения, на товарный знак и фирменное наименование, на другие объекты интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации.

В Налоговом кодексе РФ (ст. 257) нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев).

Для признания нематериального актива необходимо наличие способности приносить налогоплательщику экономические выгоды (доход), а также наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака).

К нематериальным активам, в частности, относятся:

1. Исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
2. Исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;
3. Исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;
4. Исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;
5. Исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;
6. Владение "ноу-хау", секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

Как видим, понятие НМА многогранно: это и бухгалтерское понятие, и экономическое, и юридическое. Разнообразен и состав НМА: обладание такими активами связано для предприятия как с наличием конкурентных преимуществ, так и с использованием компонентов интеллектуального капитала. В общем случае все нематериальные активы можно разделить на две категории: идентифицируемые нематериальные активы и гудвилл (деловая репутация).

Роль нематериальных активов в современной экономике трудно переоценить. Для иллюстрации этого тезиса достаточно привести факт, отмеченный Барухом Левом в его известной монографии по нематериальным активам: средний коэффициент «капитализация/балансовая стоимость» для 500 крупнейших компаний США стал постоянно возрастать с начала 1980-х гг., достигнув значения примерно 6,0 в марте 2001 г.¹ Иными словами, из каждых шести долларов рыночной стоимости только один доллар зафиксирован в балансах компаний, а остальные пять представляют нематериальные активы.

Первые экономические исследования, в которых анализируются объекты, ныне относимые к нематериальным активам, появились в конце XIX века - 30-х годах XX века. Что же касается бухгалтерского понятия НМА, то первым нормативным документом, в котором такие активы стали фигурировать как объект учета, был бюллетень «Амортизация нематериальных активов» Комитета по методам бухгалтерского учета Американского института бухгалтеров, изданный в 1944 году. Позже нематериальные активы стали фигурировать и в международных стандартах финансовой отчетности: сначала в МСФО 9 «Затраты на исследования и разработки», а затем и в МСФО 38 «Нематериальные активы».

В российской практике составления бухгалтерской отчетности НМА впервые появились в Положении по бухгалтерскому учету и отчетности 1992 года. Эти положения еще не содержали четкого определения понятия «нематериальный актив», ограничиваясь лишь бессистемным перечислением того, что к этой категории может быть отнесено. Сегодня учет нематериальных активов регулируется ПБУ 14/2007.

Поскольку нематериальный актив – понятие весьма многогранное, то и определение того, что же можно отнести к нематериальным активам, а что нет, зависит от того, рассматриваем ли мы экономическое, или, напротив, бухгалтерское понятие нематериального актива. С бухгалтерским определением проще всего: какие активы могут быть объектом учета напрямую, сказано в стандартах бухгалтерской отчетности. Но прежде чем переходить к бухгалтерскому толкованию, остановимся на экономической сущности понятия «нематериальный актив».

Одно из самых кратких определений нематериального актива дано Барухом Левом: «нематериальный актив обеспечивает будущие выгоды, не имея материального или финансового (как акция или облигация) воплощения»². Более подробное описание характеристик, которыми должен обладать такой актив, приводят Р. Рейли и Р. Швайс³. Они выделяют шесть признаков, которые должны выполняться, чтобы объект можно было отнести к категории нематериальных активов, а именно:

¹ Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность. Барух Лев (Intangibles: Management, Measurement, and Reporting by Baruch Lev) 2003 г. ИД «Квинто-Консалтинг» 2003 С.9.

² Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность. Барух Лев (Intangibles: Management, Measurement, and Reporting by Baruch Lev) 2003 г. ИД «Квинто-Консалтинг» 2003 . С.10.

³ «Оценка нематериальных активов» Роберт Рейли, Роберт Швайс (Valuing Intangible Assets by Robert F. Reilly, Robert P. Schweih) Издательство: ИД «Квинто-Консалтинг»: 2005 С 28.

- актив должен быть конкретно идентифицируемым и иметь узнаваемое описание;
- он должен иметь юридический статус и подлежать правовой защите;
- он должен быть объектом права частной собственности, которое может быть передано в соответствии с законом;
- он должен иметь некоторое вещественное доказательство или проявление своего существования (контракт, лицензию, список клиентов, комплект финансовых отчетов и т. д.);
- он должен быть создан или должен возникнуть в идентифицируемый момент времени или в результате идентифицируемого события;
- он должен подлежать уничтожению или прекратить свое существование в идентифицируемый момент времени или в результате идентифицируемого события.

Отметим, что требование идентифицируемости не подразумевает, что нематериальный актив обязательно должен передаваться отдельно и независимо от всех других активов. Существует также ряд факторов, которые иногда ошибочно относят к нематериальным активам. Примером могут быть рыночный потенциал, монопольное положение, предоставляемый правом собственности контроль, снижение цены, ликвидность и т. д. При этом перечисленные факторы могут создавать стоимость, не являясь нематериальным активом.

Хотя существование нематериального актива подразумевает возможность получения с его помощью каких-либо текущих или будущих материальных выгод, сам факт существования НМА еще не говорит о наличии у него отличной от нуля стоимости. О ненулевой стоимости нематериального актива можно говорить в двух случаях:

- такой актив приносит своему владельцу определенные измеримые экономические выгоды. Такими экономическими выгодами могут быть как снижение издержек, так и увеличение дохода по сравнению с ситуацией, в которой данный нематериальный актив не существовал бы вообще;
- он же способствует увеличению стоимости других активов, с которыми он связан (материальных или нематериальных). При этом увеличение стоимости этих активов, однако, еще не характеризует величину стоимости рассматриваемого НМА, а скорее, говорит лишь о самом факте наличия ненулевой стоимости такого актива.

Нематериальные активы удобно классифицировать по связи с другими элементами деятельности. Так, Р. Рейли и Р. Швайс в своей монографии выделяют десять типов нематериальных активов¹:

- НМА, связанные с маркетингом. К этой группе активов относятся, например, товарные знаки, фирменные названия, названия торговых марок (бренды), логотипы.

¹ Оценка нематериальных активов. Роберт Рейли, Роберт Швайс (Valuing Intangible Assets by Robert F. Reilly, Robert P. Schweih) Издательство: ИД «Квинто-Консалтинг»: 2005 С. 26.

- НМА, связанные с технологиями. Сюда относятся, например, патенты на технологические процессы, патентные заявки, техническая документация, техническое ноу-хау и т. д.

- НМА, связанные с творческой деятельностью. К таким нематериальным активам относятся литературные произведения и авторские права на них, музыкальные произведения, издательские права, постановочные права. Эти права являются одними из самых долгоживущих. Так, в США соответствующие авторские права действуют на протяжении жизни автора и 50 лет после его смерти. Вместе с тем эта категория достаточно сложна для оценки: во многих случаях вообще затруднительно сказать, обладает ли такой нематериальный актив отличной от нуля стоимостью.

- НМА, связанные с обработкой данных. К таким активам относят запатентованное программное обеспечение компьютеров, авторские права на программное обеспечение, автоматизированные базы данных, маски и шаблоны для интегральных схем.

- НМА, связанные с инженерной деятельностью. Сюда относятся промышленные образцы, патенты на изделия, инженерные чертежи и схемы, проекты, фирменная документация. Этот тип нематериальных активов также достаточно сложен в оценке. Часто подобные нематериальные активы носят характер опционов, т. е. их наличие означает для владельца право получения экономических выгод в определенном случае, например, в случае выпуска продукции с использованием патента, реализации проекта и т. д.

- НМА, связанные с клиентами. Это могут быть, например, списки клиентов, контракты с клиентами, отношения с клиентами, открытые заказы на поставку. При этом отношения могут быть как зафиксированными юридически (договорные отношения с клиентом), так и не быть юридически закрепленными. Нематериальные активы этой группы тесно связаны с гудвиллом компании, а также с маркетинговыми НМА. Как следствие, и стоимость этой группы активов достаточно сложно корректно отделить от стоимости гудвилла предприятия либо стоимости активов, связанных с маркетингом.

- НМА, связанные с контрактами. Это выгодные контракты с поставщиками, лицензионные соглашения, договоры франшизы, соглашения о неучастии в конкуренции. Обычно активы данной группы относительно легко идентифицировать, поскольку эта группа активов чаще всего связана с текущими экономическими выгодами для их владельца.

- НМА, связанные с человеческим капиталом. Например, к этой категории относятся отобранная и обученная рабочая сила, договоры найма, соглашения с профсоюзами.

- НМА, связанные с земельным участком. К ним относятся права на разработку полезных ископаемых, права на воздушное пространство, права на водное пространство и т. д.

- Наконец, НМА, связанные с понятием «гудвилл» (деловая репутация). К этой категории относится гудвилл организации, гудвилл профессиональной

практики, личный гудвилл специалиста, гудвилл знаменитости и, наконец, общая стоимость бизнеса в качестве действующего предприятия.

Гудвилл (деловая репутация) является особым нематериальным активом. В общем случае гудвилл – это та часть стоимости компании, на которую рыночная стоимость действующего предприятия превышает сумму его материальных и идентифицированных нематериальных активов.

Российские и международные стандарты отчетности по-разному подходят к определению нематериального актива. Так, МСФО 38 требует соблюдения трех основополагающих признаков нематериального актива. Это, во-первых, идентифицируемость, во-вторых, подконтрольность компании и, в-третьих, способность приносить экономические выгоды.

В рамках стандарта РСБУ до недавнего времени третье определение НМА существенно отличалось от определения, данного в рамках международных стандартов. Однако вступившие в силу в начале 2008 г. ПБУ 14/2007 значительно изменили признаки нематериального актива, приближая последние к международным стандартам. Нынешний стандарт требует для принятия нематериального актива к бухгалтерскому учету единовременного выполнения следующих условий:

- отсутствие у объекта материально-вещественной формы;
- первоначальная стоимость объекта может быть достоверно определена;
- возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов;
- организацией не предполагается последующая перепродажа (в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев) данного объекта;
- объект предназначен для использования в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев;
- объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
- организация осуществляет контроль над объектом, в том числе имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации.

Таким образом, последняя формулировка значительно смягчает требования к оформлению документов на НМА, ставя во главу угла требование подконтрольности нематериального актива компании. Вместе с тем следует отметить, что согласно Гражданскому кодексу РФ большинство объектов НМА должны проходить регистрацию.

Как и в бухгалтерском учете, в налоговом учете также должны выполняться определенные условия для того, чтобы результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности могли быть признаны нематериальными активами:

1. Они должны иметь способность приносить налогоплательщику экономические выгоды (доход);

2. Существование самого нематериального актива и (или) исключительного права налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности должно быть подтверждено надлежаще оформленными документами (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака).

НК РФ к нематериальным активам относит, в частности, исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель. Согласно п. 1 статьи 256 НК РФ амортизируемым имуществом в целях исчисления налога на прибыль признается не только имущество организации, но также результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, то есть, нематериальные активы. Для признания изобретения, полезной модели или промышленного образца амортизируемым имуществом (далее – имущество), должны выполняться следующие условия:

- объект должен находиться у налогоплательщика на праве собственности (если главой 25 НК РФ не предусмотрено иное);
- использоваться для извлечения дохода;
- стоимость объекта должна погашаться путем начисления амортизации.

Есть еще два условия, которые также должны выполняться: срок полезного использования объекта должен быть больше 12 месяцев, а первоначальная стоимость – более 20 тысяч рублей.

С 1.01. 2012 года внесена поправка в статью 264 НК РФ. Она касается учета расходов на приобретение компьютерных программ и баз данных.

Во-первых, уточняется, что это могут быть расходы не только по лицензионным, но и по сублицензионным соглашениям с правообладателем, а во-вторых, будет устранена коллизия норм налогового законодательства. В настоящее время она заключается в следующем.

Несмотря на то, что с 2011 года лимит стоимости амортизируемого имущества (к которому относятся и НМА) увеличен до 40 000 рублей, с приобретением исключительных прав на компьютерные программы сложилась особая ситуация. Стоимость НМА в виде «эксклюзивных» программ, которую одновременно можно списать в качестве расходов в этом году, не должна превышать 20 000 рублей. Это связано с тем, что сейчас в статье 264 Налогового кодекса (подп. 26 п. 1 ст. 264 НК РФ) четко указана сумма лимита таких расходов: не более 20 000 рублей. То есть, с одной стороны, программы, которые стоят больше 20 000, но меньше 40 000 рублей, нельзя отнести к амортизируемому имуществу. Это не позволяет сделать п. 1 статьи 256 НК РФ. А с другой - положения статьи 264 Налогового кодекса не разрешают учесть их как расходы. Начиная с 2012 года в состав расходов можно будет включать затраты на приобретение «эксклюзивных» программ «менее суммы стоимости амортизируемого имущества, определенной п. 1 статьи 256 НК РФ» (подп. 26 п. 1 ст. 264 НК РФ (в ред. Закона № 132-ФЗ)).

В соответствии с подп.8 п. 2 статьи 256 НК РФ не подлежат амортизации приобретенные права на результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, если по договору на приобретение прав оплата должна производиться периодическими платежами в течение срока действия указанного договора. Периодические (текущие) платежи за пользование, в частности, правами, возникающими из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности, относятся в соответствии с подп.37 п. 1 статьи 264 НК РФ к прочим расходам, связанным с производством и реализацией.

Первоначальная стоимость амортизируемых нематериальных активов определяется как сумма расходов на их приобретение (создание) и доведение до состояния, в котором они пригодны для использования. Суммы НДС и акцизов в первоначальную стоимость нематериальных активов не включаются, за исключением случаев, установленных НК РФ. Если нематериальные активы созданы самой организацией, их стоимость определяется как сумма фактических расходов на их создание, изготовление, за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов в соответствии с НК РФ. В сумму фактических расходов включаются материальные расходы, расходы на оплату труда, на оплату услуг сторонних организаций, патентные пошлины, связанные с получением патентов. Расходы по созданию нематериального актива учитываются организацией в целях налогообложения прибыли после соответствующего окончания работ по созданию этого актива и ввода его в эксплуатацию, о чем сказано в Письме УФНС РФ по городу Москве от 8.10.2008 г. № 20-12/094136.

Учет доходов и расходов по амортизируемому имуществу следует вести пообъектно. Аналитический учет, согласно статье 323 НК РФ, должен содержать информацию о принятых организацией сроках полезного использования нематериальных активов, о сумме начисленной амортизации за период с даты начала начисления амортизации до конца месяца, в котором имущество реализовано (выбыло) – для нематериальных активов, амортизация по которым начисляется линейным методом¹.

Специалисты Федеральной налоговой службы в письме от 25.02.2011 № КЕ-4-3/3006 дали невыгодные разъяснения для тех компаний, на балансе которых числятся нематериальные активы. По мнению налоговых органов, в налоговом учете такие объекты должны амортизироваться вне зависимости от того, сколько они стоят. К сожалению, на практике именно такой позиции будут придерживаться нижестоящие налоговые органы.

Для целей налогообложения прибыли понятие «НМА» содержится в п. 3 ст. 257 НК РФ. Ими признаются приобретенные и (или) созданные организацией результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них),

¹ Квитковская П. Амортизация нематериальных активов //Российский бухгалтер» 12.07.2010 г. С.12-14.

используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд в течение длительного времени. Установлена и продолжительность такого времени. Она должна быть больше 12 месяцев. Но никакого стоимостного лимита для признания объекта нематериальным активом в этой норме Кодекса нет. На этом основании налоговые органы пришли к выводу, что в налоговом учете должны амортизироваться абсолютно все НМА, даже те, чья стоимость составила меньше 40 000 руб. (до 2011 г. - 20 000 руб.).

Отметим, что такой позиции проверяющие придерживаются достаточно давно. Так, в письме от 27.02.2006 № 04-2-05/2 специалисты ФНС России привели еще один аргумент в защиту своей точки зрения. По их мнению, ограничение по стоимости для признания объекта амортизируемым имуществом относится только к имуществу организации. А результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности не относятся к имуществу, так как под ним в целях налогообложения понимаются виды объектов гражданских прав (за исключением имущественных прав), относящихся к имуществу в соответствии с ГК РФ.

С позицией налоговых органов можно поспорить. Дело в том, что в налоговом учете имущество, а также результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности признаются амортизируемым имуществом. Для этого компания должна выполнить ряд условий. Объекты должны принадлежать компании на праве собственности и использоваться для извлечения дохода. Кроме этого срок их полезного использования должен быть более 12 месяцев, а первоначальная стоимость — более 40 000 руб. Если перечисленные условия соблюдаются, то стоимость объектов (в том числе и нематериальных активов) списывается на расходы через амортизационные отчисления. Кроме того, в подп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ прямо сказано, что в состав материальных расходов включается имущество, которое в целях налогообложения прибыли не признается амортизируемым. Следовательно, если нематериальный актив стоит менее 40 000 руб., то его стоимость можно смело относить на материальные расходы одновременно.

Что касается заявления налогового органа о том, что нематериальные активы не амортизируются по той причине, что они не относятся к имуществу компании, то здесь можно привести следующий контраргумент. Для целей применения главы 25 НК РФ существует понятие амортизируемого имущества. Как мы уже отметили выше, им признается не только имущество, но и результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности (п. 1 ст. 256 НК РФ).

Поэтому между понятием «амортизируемое имущество» для целей налогообложения прибыли и понятием «имущество», приведенным в гражданском законодательстве, нельзя поставить знак равенства. Ведь в п. 1 ст. 11 НК РФ прямо сказано, что институты, понятия и термины гражданского законодательства, используемые в НК РФ, применяются в том значении, в

каком они даны в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено НК РФ. А в нашем случае определение амортизируемого имущества прямо прописано в главе 25 НК РФ. Специалисты Минфина России считают, что организации должны применять стоимостной показатель для отнесения объектов нематериальных активов в состав амортизируемого имущества (письмо от 09.12.2010 № 03-03-06/1/765). К сожалению, на сегодняшний день судебная практика по рассматриваемому вопросу отсутствует. Но, на наш взгляд, приведенные аргументы дадут компаниям хороший шанс отстоять в суде право на единовременное списание недорогих нематериальных активов.

С точки зрения бухучета позиция налоговых органов облегчает работу бухгалтеров. Это связано с тем, что в бухгалтерском учете амортизируются все НМА независимо от их стоимости (ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов»). Таким образом, если компания будет придерживаться позиции налоговых органов, изложенной в комментируемом письме, то бухгалтеру не придется отражать разницы по ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций». Ведь в этом случае независимо от первоначальной стоимости НМА будет амортизироваться как в бухгалтерском, так и налоговом учете. Но то, что хорошо для бухгалтера, не всегда выгодно для компании. Позиция налоговых органов увеличит налоговую нагрузку, и поэтому вполне возможно, что руководство компании примет решение не учитывать их точку зрения. В такой ситуации в бухгалтерском учете нужно будет отражать отложенное налоговое обязательство¹.

По данным экспертов Всемирной организации интеллектуальной собственности, только в 1992 - 2000 гг. в США зарегистрировано более 1000 патентов на российские технологии военного и двойного назначения, разработки в области электронной, лазерной, волоконно-оптической техники, технологий переработки нефти и газа, органической химии, медицинской и экологической техники, авторами которых являются российские изобретатели, а обладателями патентов и, следовательно, исключительных прав - иностранные юридические и физические лица. Основная причина заключается в том, что интеллектуальная собственность в России, как правило, не оформляется в патентном ведомстве. Так, в России сегодня регистрируются в 10 раз меньше изобретений, чем в США и Японии, в 4 раза меньше, чем в Китае и Южной Корее (см. табл. 1). Это можно объяснить как отсутствием правовой культуры, так и несовершенством нашей налоговой системы.

Судя по данным табл. 1, стимулирование регистрации патентных прав находится в России на низком уровне. Другой причиной является утрата позиций, занимаемых российской наукой в советское время. Так называемая «утечка мозгов» характеризуется современной академической элитой России как предвестник коллапса фундаментальных исследований даже в сфере технических наук. Фундаментальная экономическая наука давно в «отпуске», поскольку нет ни одного комплексного исследования, по результатам которого

¹ Волохова А. Лимит стоимости для нематериального актива //Еженедельник «Экономика и жизнь» 20.04.11.С.12.

можно было формировать программу социально-экономического развития страны на долгосрочную перспективу.

Таблица 1

Объемы регистрации изобретений¹

Показатели	Япония	США	Китай	Южная Корея	Россия
Подано заявок на регистрацию изобретений - всего	381 502	352 437	133 195	136 260	32 254
Из них:					
резидентами	359 382	202 776	93 173	121 942	23 644
нерезидентами	22 120	149 661	40 022	14 218	8 610
Выдано патентов – всего	122 944	143 806	53 305	73 512	23 390
Из них:					
резидентам	111 088	74 637	20 705	53 419	19 447
нерезидентам	11 856	69 169	32 600	20 093	3 943

Полагаем, что для инновационного развития экономики России, сформулированных первыми лицами государства, требуются последовательные шаги в создании необходимой правовой базы регулирования интеллектуальной собственности и, прежде всего, внесение поправок в Налоговый кодекс РФ (далее – НК РФ). Из зарубежного опыта видно, что основным источником инновационной активности являются малые предприятия, поэтому целесообразно расширить практику софинансирования со стороны государства расходов на НИОКР и поддержку международного патентования.

ФИЛИППОВСКАЯ О.В., кандидат экономических наук, доцент Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

ПОЛУЧЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИОННОГО АТТЕСТАТА АУДИТОРА: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА...

Аттестация на право осуществления аудиторской деятельности (далее – аттестация) – проверка квалификации физических лиц, желающих заниматься аудиторской деятельностью.

Аттестация осуществляется в форме квалификационного экзамена. Лицам, успешно сдавшим квалификационный экзамен, выдается квалификационный аттестат аудитора без ограничения срока его действия.

Согласно ФЗ-119 от 07.08.2001 года «Об аудиторской деятельности» обязательными требованиями к претендентам на получение квалификационного аттестата аудитора являются:

¹ Волохова А. Указ. соч.

- наличие документа о высшем экономическом и (или) юридическом образовании, полученном в российских учреждениях высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию;
- наличие документов о высшем экономическом и (или) юридическом образовании, полученном в образовательном учреждении иностранного государства, и свидетельства об эквивалентности указанного документа российскому документу государственного образца о высшем экономическом и (или) юридическом образовании;
- наличие стажа работы по экономической или юридической специальности не менее трех лет [1].

С 01 января 2011 г. обязательные требования к претендентам на получение квалификационного аттестата аудитора следующие:

- высшее образование в имеющем государственную аккредитацию образовательном учреждении высшего профессионального образования;
- наличие ко дню объявления результатов квалификационного экзамена стажа работы, связанной с осуществлением аудиторской деятельности либо ведением бухгалтерского учета и составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности, не менее трех лет. Не менее двух лет из последних трех лет указанного стажа работы должны приходиться на работу в аудиторской организации [2].

Министерство финансов РФ определяет дополнительные требования к претендентам на получение квалификационного аттестата аудитора, а также порядок проведения аттестации на право осуществления аудиторской деятельности, перечень документов, подаваемых вместе с заявлением о допуске к аттестации, количество и типы аттестатов, программы квалификационных экзаменов и порядок их сдачи.

С 01 января 2011 г. квалификационный экзамен проводится единой аттестационной комиссией, которая создается совместно всеми саморегулируемыми организациями аудиторов в порядке, установленном уполномоченным федеральным органом. Учредительные документы единой аттестационной комиссии, а также вносимые в них изменения до их утверждения согласовываются с уполномоченным федеральным органом. Деятельность единой аттестационной комиссии основывается на принципах независимости, объективности, открытости и прозрачности, самофинансирования.

За прием квалификационного экзамена с претендента взимается плата, размер и порядок взимания которой устанавливается единой аттестационной комиссией.

Решение об отказе в выдаче квалификационного аттестата аудитора принимается в случае обнаружения несоответствия претендента требованиям законодательства.

Решение об отказе в выдаче квалификационного аттестата аудитора может быть оспорено в суде [2].

До 1 января 2013 года сдавать квалификационный экзамен, предусмотренный Федеральным законом №307-Ф от 30.12.2010 года «Об

аудиторской деятельности», можно в упрощенном порядке. Упрощенный порядок сдачи квалификационного экзамена для указанных лиц устанавливается уполномоченным федеральным органом. При этом в отношении указанных лиц не применяется установленное пунктом 2 части 1 статьи 11 Федерального закона №307-ФЗ от 30.12.2010 г. требование о том, что не менее двух лет из последних трех лет стажа работы, связанной с осуществлением аудиторской деятельности либо ведением бухгалтерского учета и составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности, должны приходиться на работу в аудиторской организации.

В 2012 году упрощенный экзамен завершится, и с 2013 года в сфере аттестации останутся только новички. Однако желающих сдать экзамен среди них почти нет.

На последнем экзамене, прошедшем в апреле 2012 года среди новичков, было всего 11 претендентов. А сдал экзамен (первый этап – тестирование) всего один человек. Таким образом, впервые, возможно, за всю историю проведения аттестации результаты сдачи экзаменов по аудиту скатились до 9%. Но главное в том, что на рынке новых аудиторов почти нет (кроме пяти человек, сдавших письменный экзамен в январе 2012 года). И, судя по итогам тестирования в январе-апреле 2012 года (общая численность сдавших тесты за четыре месяца 2012 года – 17 человек), потока новичков в этом году тоже не будет [5].

Все внимание сейчас отдано аудиторам. Они – единственный надежный источник денежных поступлений в ЕАК.

21 февраля 2012 года Совет ЕАК принял решение о предоставлении скидки при повторной сдаче экзамена: 1-я попытка сдачи – 10 тыс.руб., со 2-й попытки – 8 тысяч рублей.

ЕАК это сообщение подтвердила. Причем две тысячи вернут "задним числом" – всем аудиторам, заплатившим за аттестацию с начала 2012 года (а, возможно, и более ранним, если деньги поступили в ЕАК в 2012 году). Но, внимание: такая льгота – лишь для аудиторов. Для новичков повторная попытка обойдется в прежнем размере – 10000 рублей.

Кроме этого, результаты экзаменов в феврале вдруг выросли (выше 30%) – и на упрощенном экзамене у аудиторов, и у новичков (по тестированию).

Таким образом, отношение к экзамену должно улучшиться: результаты экзаменов стали выше; ЕАК действует правильно – вот, пожалуйста, ФАС это подтвердила; да и упрощенный экзамен для повторников обойдется дешевле.

Но все эти мизерные меры вряд ли улучшат общую картину: аттестация аудиторов фактически парализована. Неизвестно, сколько претендентов вообще желает получить единый аттестат на действующих условиях аттестации?! В 2012 году их численность стала резко снижаться – и на упрощенном экзамене, и у вновь сдающих.

По новичкам складывается катастрофическая ситуация. На первом этапе экзамена (тестирование) претендентов собирали по крохам: тесты в 2011 году сдавало около двухсот человек, а сдали за весь 2011 год всего 38; едва набралась группа для письменного экзамена.

Для сравнения: до 2011 года аттестацию ежегодно проходило по полторы тысячи человек. 1550 человек получили аттестаты в 2010 году, и 38 (это если допустить, что все они сдадут письменный экзамен) – в 2011 году. Такая разница в цифрах – не в разы, а в десятки раз всего за один год, говорит сама за себя. Аттестация нуждается в кардинальном изменении, как бы нас не уверяли в обратном.

Надо собирать претендентов на следующий письменный экзамен, который пройдет 28 июня 2012 года, а желающих сдать экзамен среди новичков – все меньше: в январе 2012 г. сдавало тесты 27 человек, а в феврале – 13. Утекают прямо сквозь пальцы! Возможно, сказывается горячая пора – сейчас в аудиторских организациях как раз пиковая нагрузка.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 07 августа 2001 года № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (ред. 30.12.2008)
2. Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (ред. 21.11.2011)
3. Приказ Минфина России от 06 декабря 2010 г. № 161н "Об утверждении Порядка выдачи квалификационного аттестата аудитора и формы квалификационного аттестата аудитора"
4. <http://www.audit-it.ru/>
5. <http://www.j-as.com/>

ЧИСТИЛИНА Е.В., кандидат экономических наук, доцент Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

Динамика проникновения информационных технологий в сферу розничной торговли на протяжении нескольких лет находится на относительно высоком уровне – темпы роста превышают 20%. С незначительными отклонениями такое положение характерно для всех сфер автоматизации ритейла. Одновременно происходят и качественные изменения, которые связаны, в первую очередь, с реструктуризацией бизнеса как такового – с ростом компаний, их переходом на новый уровень. Во многом это связано с применением ИТ-технологий, что позволило национальным торговым сетям стать мультинациональными корпорациями.

Изначально автоматизация торговой деятельности в России пошла двумя путями. Первый путь заключался в том, чтобы покупать программное и аппаратное обеспечение у системных интеграторов, второй путь – в том, чтобы разрабатывать все программное обеспечение силами своих программистов.

По-прежнему заметной остается сфера автоматизации систем нижнего уровня, касающейся работы кассовых систем и других аппаратных средств торгового зала, соответствующих прикладных приложений. При этом автоматизация проникает все глубже в структуру торговых компаний. Все большую заинтересованность заказчики проявляют к таким направлениям, как интеграция ERP, BI и CRM-систем, хранилища данных, системы управления складом и логистика. В связи с этим происходят существенные изменения, повышающие требования к компаниям-интеграторам, работе ИТ-подразделений самих предприятий.

На данный момент основным направлением развития рынка автоматизации является все-таки приобретение уже готовых продуктов у системных интеграторов и компаний-разработчиков. Внедряя такую систему, заказчик вместе с ней получает и формализованные бизнес-процессы. Готовая система на порядок надежнее, чем система, разработанная собственным ИТ-отделом, и ее проще обслуживать, так как сервис осуществляется силами системного интегратора. Заказчик сразу получает комплекс услуг, включая поставки торгового и компьютерного оборудования.

В структуре спроса российских ритейлов на ИТ можно выделить несколько основных составляющих. «Тяжелые» интегрированные системы, системы с «облегченной» функциональностью для малого и среднего бизнеса, а также системы автоматизации специфических бизнес-процессов торговых предприятий.

Структурно затраты российских розничных сетей на ИТ распределяются следующим образом: около половины всех затрат на ИТ приходится на ERP-системы, которые при этом внедряются только в 20-30% компаний, около 40% составляют экономичные системы (с ограниченной функциональностью), 10% – системы, автоматизирующие отдельные функции предприятий. По всей видимости, такое соотношение затрат будет сохраняться в отечественной торговле в ближайшее время.

Интегрированные системы («тяжелые») позволяют оптимизировать бизнес-процессы компаний и обеспечивают менеджмент необходимой информацией для принятия управленческих решений. К этой категории ИТ следует отнести ERP-системы, системы на основе сервисо-ориентированной архитектуры, решения в области Business Intelligence. Это наиболее дорогостоящие решения, спрос на которые генерируют, в основном, торговые сети федерального масштаба. Важным фактором роста спроса в этом случае является все более активное использование финансовых инструментов, в том числе и выход на международные биржи, что предполагает определенный уровень прозрачности внутренних процессов предприятия, стимулирует рост спроса на системы данного уровня и стремление к оптимизации издержек.

Для российских ритейлеров как минимум пять последних лет прошли под знаком внедрения ERP-приложений (главным образом, от SAP, Oracle, Microsoft, 1C). Интерес российских компаний к подобного рода системам существенно активизировался. Торговые сети стали уже по-другому подходить к выбору ERP-систем, их внедрению. Этому способствовало число не совсем

удачных проектов. Сейчас подавляющее большинство компаний, особенно крупных, научились подходить к выбору ERP-системы на качественно новом уровне. К примеру, оценивать не только стоимость самого внедрения, но и ресурсы, требуемые для дальнейшего обслуживания системы, ее поддержания и развития. Несомненно, рынок стал более зрелым, о чем свидетельствует большое число внедрений «тяжелых» ERP-решений, реализованных в последние годы и выполняющихся в настоящее время.

Системы с «облегченной» функциональностью для среднего и малого бизнеса (СМБ) представляют решения для небольших предприятий. Традиционно в данном сегменте лидируют отечественные поставщики — компании 1С, «Парус», «Галактика». Данные системы позволяют интегрировать ряд модулей, обеспечивающих информатизацию работы функциональных подразделений: бухгалтерии, склада и др. Функционально системы достаточно эффективны в пределах одного предприятия, однако, при их масштабировании возникает ряд трудностей. Отдельные продукты просто не предназначены для работы в сетевых структурах.

Системы автоматизации отдельных функций торговых предприятий являются частью «тяжелых» интегрированных информационных систем с «усеченной» функциональностью, оптимизирующих определенные бизнес-процессы или функциональные подразделения торговых сетей: логистику, управление торговым залом, автоматизацию склада, управление товарооборотом, обслуживание потребителей. Данная категория решений на российском рынке представлена двумя видами ПО: системами на базе тиражных решений производителей ERP (Oracle, Microsoft, SAP), а также рядом систем отечественного производства (решения на платформе 1С: 7.7, IBS Trade House, SET Retail, «Супермаг» и пр.). Решение IBS Retail базируется на платформе Microsoft Navision с использованием программных модулей LS Retail компании Landsteinar Strengur и собственных разработок компании IBS. Решение LS Retail Ахapta реализовано на платформе Microsoft Ахapta с использованием технологий Microsoft Business Solutions.

Целью автоматизации бизнес-процессов в конечном итоге является их оптимизация, которая подразумевает сокращение длительности процессов, образование добавленной стоимости, снижение прямых и косвенных затрат. Внедрение ИТ для управления бизнес-процессами позволяет эффективно планировать ход процессов, контролировать их исполнение, сравнивать полученные показатели с запланированными и использовать полученные данные для следующих периодов. Так, например, оптимизация взаимоотношений с поставщиками и потребителями позволяет создавать цепочки поставок, состоящие из многих компаний-производителей, дилеров, дистрибуторов и потребителей товаров. Важным здесь является сокращение общего времени поставки, контроля движения товаров в цепочке, отслеживание образования добавочной стоимости. В данном сегменте наиболее популярны решения отечественных разработчиков: «1С: Парус», «Супермаг», «Галактика», «SV:Магазин», основой которых являются как собственные разработки компаний, так и программные платформы известных

вендоров. Отдельно в данной категории следует выделить CRM-системы, которые, хотя и представляют собой практически отдельный класс системных решений, но функционально чаще всего являются частью ERP-систем. На российском рынке CRM-решений для торговли лидируют Sage Group, SAP, Siebel Systems (Oracle).

На выбор категории и модификации ИТ-решений влияют такие параметры, как формат сетей и магазинов, ассортиментная и логистическая политика компании. Эксперты Deloitte&Touche указывают, что технологические новации 80% российских ритейлеров направлены на снижение прямых и косвенных затрат, и только 20% – непосредственно на оптимизацию управленческих функций.

ЯЦЕНКО Г.Н., ст. преподаватель Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

ХАРАКТЕРИСТИКА ЧИСЛЕННОСТИ, СОСТАВА И ЕСТЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

В современных условиях одной из важнейших задач статистики является предоставление информации о численности и составе населения для принятия обоснованных экономических, социальных и политических решений, поэтому население представляет собой объект всестороннего статистического изучения.

Необходимость изучения населения связана не только с тем, что оно является носителем государственных, национальных и исторических ценностей, но и с тем, что население – это отправная точка и одновременно цель любой хозяйственной деятельности. Население – одновременно участник экономического процесса и потребитель его результатов. Соответственно ход экономического развития страны во многом определяется составом и структурой населения, от которых зависят как объем трудовых ресурсов, так и спрос, и потребление производимых в стране товаров и услуг.

Правильное представление о демографической ситуации в стране позволяет принимать обоснованные решения при прогнозировании структуры и динамики экономических и социальных процессов [1, с. 42].

Данные о населении востребованы на всех уровнях управления экономикой. Для разработки макроэкономических программ социального и экономического развития и принятия решений на национальном уровне необходима информация о фактической и перспективной численности населения, его составе, размещении по территории страны и т.д. Для выработки эффективной политики занятости необходимо знать численность трудоспособного населения, для формирования систем пенсионного обеспечения – численность пенсионеров, для планирования развития дошкольного образования – численность детей соответствующих возрастов.

Потребность в демографической информации на региональном уровне еще более высока. Без достоверной демографической статистики не ответить

на вопросы: сколько нужно построить нового жилья, школ, детских садов, поликлиник; какова будет нагрузка на пассажирский транспорт; достаточно ли продовольственных ресурсов региона, чтобы удовлетворить потребности населения; насколько велики размеры миграционного прироста или оттока населения?

Спрос на демографическую информацию на микроуровне, т.е. на уровне отдельного предприятия или фирмы, не столь очевиден. Ведь статистические данные всегда агрегированы. И на первый взгляд непонятно: какое влияние может оказать, например, падение рождаемости или старение населения на ваш бизнес? Однако это только на первый взгляд. Одно из условий успешного функционирования любого предприятия – это грамотная маркетинговая стратегия, разработать которую, не зная масштабы потребностей и спроса конкретных категорий и групп населения, невозможно.

Вы строите мебельную фабрику и собираетесь производить столы. А каких надо больше – ученических, компьютерных, обеденных? Вы владеете заводом по производству детского питания для грудничков. Нужно ли наращивать его производство или выгоднее освоить выпуск каш быстрого приготовления? Вы строите жилье. А владеете ли вы информацией о распределении семей по размеру, ведь без нее не определить, какие квартиры будут более востребованы: одно-, двух- или трехкомнатные.

Конечно, демографическая статистика не дает информации о потребностях отдельных категорий населения. Это – одно из направлений исследований *социальной статистики*. Изучение потребительского поведения, установок, условий и образа жизни отдельных групп населения требует проведения специальных целевых исследований (единовременных обследований, как правило, выборочных), совершенствования обследований семейных бюджетов. Однако каких бы вопросов ни касались специальные несплошные обследования, для проектирования выборки, оценки репрезентативности полученных результатов, распространения выборочных данных на всю совокупность необходима информация о генеральной совокупности в целом. Именно демографическая статистика, предоставляющая сведения об общей численности и характеристиках населения и его отдельных групп, служит базой для всех социальных исследований [2, с. 274].

Как объект статистического изучения **население** представляет собой совокупность лиц, проживающих на определенной территории и непрерывно возобновляющихся за счет рождений и смертей.

Таблица 1

Численность и состав населения Курской области на 1 января

Годы	Численность населения, тыс. человек	В том числе		Доля в общей численности населения, процентов	
		городское	сельское	городское	сельское
2004	1214,5	749,6	464,8	61,7	38,3
2005	1199,1	743,9	455,2	62,0	38,0

2006	1183,9	740,6	443,3	62,6	37,4
2007	1170,7	738,8	431,9	63,1	36,9
2008	1162,6	740,1	422,4	63,7	36,3
2009	1155,4	742,0	413,4	64,2	35,8
2010	1131,6	732,7	398,9	64,7	35,3
2011	1125,1	735,1	390,0	65,3	34,7

Численность Курской области по состоянию на 01.01.2011 г. составила 1125,1 тыс. чел. и сократилась по отношению к 01.01.2010 г. на 6,5 тыс. чел. Как и в 2009 г. сокращение общей численности населения произошло за счет сельского населения, которое за 2010 год уменьшилось на 8,9 тыс. чел., тогда как в городской местности прирост населения за этот же период составил 2,4 тыс. чел. На начало 2011 года в области проживало на 89,4 тыс. чел. меньше по сравнению с 01.01.2004 г. (на 7,4%). Доля городского населения по сравнению с 2004 годом возросла на 3,6 п.п. и составила по состоянию на 01.01.2011 г. почти две трети населения области.

В России практически завершен процесс экстенсивной урбанизации, и после 1989 года доля городского населения стабилизировалась на уровне 73%, а сельского - 27%. В Курской области доля городского населения все время возрастает, но все еще ниже среднего по России. (В 2011 году составляла 65,3%).

В настоящее время в демографической статистике все большую самостоятельность получает так называемая *гендерная статистика*, которая занимается изучением мужчин и женщин и их положением во всех сферах жизни общества.

Таблица 2

Распределение населения Курской области по полу на 1 января*

Годы	Численность населения, человек	В том числе		Доля в общей численности населения, процентов		Число женщин на 1000 мужчин
		мужчины	женщины	мужчин	женщин	
2004	1214463	553840	660623	45,6	54,4	1193
2005	1199123	545950	653173	45,5	54,5	1198
2006	1183884	537905	645979	45,4	54,6	1203
2007	1170730	531102	639628	45,4	54,6	1203
2008	1162475	526576	635899	45,3	54,7	1208
2009	1155417	522951	632466	45,3	54,7	1208

*[4] стр. 12

Как видно из таблицы 2, доля мужчин и женщин в общей численности населения была сравнительно устойчивой до 2009 года, сохранялась на уровне 45,3% и 54,7%. Однако такое соотношение характерно для области в целом, но по отдельным территориям (районам, населенным пунктам) оно может быть и иным. Это соотношение часто зависит от производственного направления

экономики района. Например, в районах, где преобладают такие отрасли, как добыча железной руды, металлургия, доля мужчин обычно выше, чем в районах, где более развита легкая промышленность. Группировка по полу дается обычно как по населению в целом, так и по отдельным его группам (городское, сельское, по возрастным группам).

Группировка (распределение) населения *по возрасту* является одной из основных в статистике населения. Для решения многих практических задач необходимо определять различные возрастные контингенты: ясельный, дошкольный и школьный; численность населения в трудоспособном возрасте, моложе и старше трудоспособного возраста; численность лиц избирательного возраста и др. Возрастные группировки населения являются группировками по одногодичным возрастным группам, на основе которых могут быть построены любые интервальные группы. Возрастная группировка населения Курской области за ряд лет приведена в табл. 3.

Таблица 3

Распределение населения Курской области по возрастным группам
на 1 января* (человек)

Возрастные группы	Годы					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Все население	1214463	1199123	1183884	1170730	1162475	1155417
в том числе						
в возрасте, лет:						
0 - 4	49890	50665	50759	51447	53486	55305
5 - 9	54164	51912	50712	49506	49195	49542
10 - 14	74815	68582	62898	59065	55759	54046
15 - 19	98898	96708	94104	88084	81016	73617
20 - 24	83271	86089	87468	91445	94915	96138
25 - 29	81518	80761	80516	79336	79932	81959
30 - 34	77907	78554	78727	79223	78889	79213
35 - 39	79548	76749	75619	74518	75161	75668
40 - 44	104224	98670	91783	86454	81199	76767
45 - 49	104084	104709	105916	104564	102563	99375
50 - 54	87567	87465	89137	92104	94331	97682
55 - 59	51459	62799	71650	75103	78825	80588
60 - 64	61292	48644	39681	36926	39123	46021
65 - 69	69256	74643	74323	70938	63677	52041
70 и старше	136570	132173	130591	132017	134404	137455
Из общей численности населения в возрасте:						
моложе трудоспособного	198578	189221	180979	174662	171772	170863
трудоспособном старше	719898	719335	718311	714212	709331	703868

* Сводный статистический ежегодник Курской области 2009, с. 55

Как и для большинства европейских стран для России и для Курской области характерно старение населения. По сравнению с 2004 годом средний возраст жителей Курской области в 2009 г. увеличился на 3 года и составил 44,5 лет. В табл. 3 возрастные группы (кроме последней) даны в виде пятилетних интервалов. Обычно в возрастной структуре населения дополнительно выделяют три группы: моложе трудоспособного возраста (т.е. лица до 16 лет), в трудоспособном возрасте (мужчины от 16 до 59 лет и женщины от 16 до 54 лет) и старше трудоспособного возраста. Сопоставляя численность населения за пределами трудоспособного возраста ($S_M + S_{CT}$) с численностью населения в трудоспособном возрасте (S_T), рассчитывают коэффициенты демографической нагрузки трудоспособного населения.

Таблица 4

Показатели демографической нагрузки населения Курской области

Годы	Численность населения, человек			Коэффициенты демографической нагрузки на (1000 лиц трудоспособного возраста приходится)		
	моложе трудоспособного возраста	трудоспособный возраст	старше трудоспособного возраста	лиц моложе трудоспособного возраста	лиц старше трудоспособного возраста	всего лиц за границами трудоспособного возраста
2004	198578	719898	295987	276	411	687
2005	189221	719335	290567	263	404	667
2006	180979	718311	284594	252	396	648
2007	174662	714212	281856	245	395	640
2008	171772	709331	281372	242	397	639
2009	170863	703868	280686	243	398	642

Из данных, приведенных в табл. 4, можно сделать вывод о наличии двух разнонаправленных тенденций: снижение величины коэффициентов нагрузки по замещению и рост коэффициентов пенсионной нагрузки. Данное соотношение показателей демографической нагрузки свидетельствует о неблагоприятной демографической ситуации в области и, прежде всего, о развитии тенденции к старению населения.

Старение населения представляет собой постепенное увеличение доли старших возрастных групп в возрастной структуре населения.

Удельный вес населения Курской области в возрастах старше трудоспособного вырос с 24,3% в 2004 г. до 24,4% в 2009 г.

По прогнозам Росстата к 2025 г. в России доля населения в возрастах старше трудоспособного может составить 26% в общей численности населения.

Одной из обобщающих характеристик возрастного состава населения является показатель среднего возраста населения, который может быть

представлен средней арифметической и медианой. Средний возраст населения России в 1989 г составил 34,3 года, в 2009 году – 37,7года, а в Курской области в 2009 – 44,5 года. Обычно средний возраст женщин выше среднего возраста мужчин.

Следует отметить, что процесс старения в стране и области будет обуславливать необходимость решения растущих проблем финансирования пенсионного обеспечения и социальной защиты населения, а также других социально-экономических последствий этого явления.

Важнейшими составляющими движения населения являются: во-первых, рождения, смерти, которые объединяют общим названием естественное движение населения, во-вторых, миграция – перемещение населения от одного места жительства к другому. Основной задачей статистики движения населения являются характеристика и объяснение этих процессов, необходимые, прежде всего в качестве основы для прогнозов и принятия социально-экономических и политических решений.

Естественное движение населения характеризуется системой показателей, которые можно разделить на две группы: 1) абсолютные; 2) относительные. К *абсолютным* показателям относятся число родившихся и умерших, а к *относительным* – коэффициенты рождаемости, смертности, естественного прироста населения.

Таблица 5

Общие показатели воспроизводства населения, человек^{*}

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число родившихся	10836	10263	10575	11754	12435	12462	12587
Число умерших	23452	23453	22440	21039	21240	20236	19852
Естественный прирост, убыль (-)	-12616	-13190	-11865	-9285	-8805	-7774	-7265
на 1000 человек населения:							
Рождаемость	9,0	8,6	9,0	10,1	10,7	10,8	11,2
Смертность	19,4	19,7	19,1	18,0	18,3	17,6	17,6
Естественный прирост, убыль (-)	-10,4	-11,1	-10,1	-7,9	-7,6	-6,8	-6,4

^{*} Курская область в цифрах. 2011: Краткий статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. – Курск, 2011, с. 12

Из таблицы 5 следует, что в Курской области с 2005 года наблюдается тенденция к росту рождаемости и снижения смертности населения на фоне его отрицательного естественного прироста.

В России в целом наблюдается та же тенденция. Одной из важнейших целей демографической политики России должно стать противостояние убыли населения страны и ее отдельных территорий.

Несомненная острота этой проблемы обусловила подготовку Правительством РФ Концепции демографического развития Российской Федерации на период до 2015 года.

Для информационного обеспечения федеральных и региональных целевых программ, разрабатываемых в соответствии с этой Концепцией, в феврале 2007 г. Росстатом было проведено выборочное обследование «Семья и рождаемость». Результаты этого обследования еще разрабатываются, но некоторые выводы пилотного обследования «Семья и рождаемость», проведенного Росстатом в феврале – апреле 2006 г., уже опубликованы.

В целом были сделаны два важнейших вывода для реализации демографической политики, направленной на повышение рождаемости: *улучшение условий жизни* может обеспечить некоторое повышение рождаемости, однако *изменение потребности в детях* может дать существенно больший результат, чем улучшение условий жизни. Таким образом, при осуществлении демографической политики, направленной на повышение рождаемости, наряду с принятием экономических мер, должно быть обращено внимание на формирование общественного сознания в отношении ценности семьи и потребности в детях.

Как показывает мировой опыт, только экономическими методами восстановить рождаемость населения не представляется возможным. Нужно сформировать общественное мнение, сориентировав его на переход от малодетных семей к многодетным. Представление о двухдетной семье как об идеальной и желаемой пока еще сохраняется, однако ухудшение социально-экономических условий жизни населения не способствует реализации этой потребности. Дети в настоящее время становятся одним из факторов бедности и соответственно ограничение числа рождений в семье является методом социальной самозащиты. Сейчас примерно 60% детей живут в семьях с доходами ниже или на уровне прожиточного минимума.

Литература

1. Социально-экономическая статистика: учебник / под ред. М.Р. Ефимовой. – М. Высшее образование, 2009.
2. Ефимовой. – М. Высшее образование, 2009.
3. Статистика: учеб. / И.И. Елисеева [и др.]; под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Проспект, 2010.
4. Сводный ежегодник Курской области. 2009: Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. Курск. 2009.
5. Курская область в цифрах. 2011: Краткий статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. – Курск, 2011.
6. Российский статистический ежегодник 2100: Стат. Сб. / Росстата, - М., - 2010.

СОДЕРЖАНИЕ

Алексеева В.В.	Риски учетного процесса в системе внутреннего контроля
Бабаскина Т.И.	О последствиях неуплаты налогов и сборов в установленные сроки
Бабаскина Т.И., Калуцких О.В.	Больничный лист: современная система реформирования
Баркатунов В.Ф.	
Бушина Н.С., Перькова Е.Ю.	Создание оптимальной модели оценки конкурентоспособности аптечной организации в условиях развития экономики региона
Быстрицкая А.Ю., Сукманов Э.В.	Конкурентоспособность фармацевтической отрасли России
Верютин А.В., Петренко Н.Н.	Индикативное планирование развития АПК Курской области
Воропаева О.Д.	Понятийный аппарат, используемый при учете и признании выручки в Российских стандартах и МСФО
Зарецкая В.Г., Кондратьева З.А.	Оценка индивидуального сберегательного поведения в регионе
Ивахненко Е.О.	Высшее образование в России и ВТО
Кваскова А.И., Кустова М.Ю.	Мотивация персонала в условиях внедрения инноваций
Кивуля Д.С., Базылев Н.И.	Сущность понятия «планетарная собственность»
Коваленко В.П.	Использование опережающих индикаторов в имитационном моделировании в процессе управления предприятием
Когай Е.А.	Оценка динамики социокультурного развития региона

Колмыкова Т.С.	Особенности использования маржинального анализа в инвестиционном проектировании
Коревина Л.А.	Бухгалтерская информация и ее использование в анализе финансового состояния организации
Костин Р.С.	Приоритеты инновационно-направленного инвестирования в промышленности
Крячкова Л.И.	Особенности становления и развития рынка корпоративных облигаций России
Кудина О.В.	Инфраструктура инновационного предпринимательства в России
Кузнецова О.В.	Государственное регулирование экономики и предпринимательской деятельности в Российской Федерации
Куркина М.П.	Кризис воспроизводства населения сельских территорий
Минакова И.В., Дюмин А.С.	Региональные аспекты методики оценки эффективности энергосбережения
Москалева О.А.	Основные итоги реформирования аудита в России
Мохова С.С., Мохов И.А.	Средства защиты прав авторов на научные публикации
Наджафова М.Н., Власова О.В.	Проблемы формирования цены на платные услуги как дополнительного источника финансирования региональных учреждений здравоохранения
Надобных М.А.	Социальная мотивация и трудовой потенциал экономики страны
Орлова С.А.	Управленческий учет как поставщик информации для выработки и обоснования оперативных решений
Петрилин С.В., Когай М.А.	Повышение эффективности деятельности региональных газосбытовых организаций (на примере Курской области)
Покрамович О.В.	Динамика развития малого и среднего бизнеса Курской области

Полищук О.А.	О взаимосвязи эффективности деятельности российских предприятий и стратегического управления их развитием
Румянцева В.С.	Вертикально-интегрированные каналы распределения и их роль в системе сбыта
Своински Е.	Эффективность системы сельскохозяйственного страхования и управления рисками в Польше
Сергеева Н.М., Репринцева Е.В., Холявина М.М.	Бизнес-планирование предпринимательской деятельности учреждений здравоохранения
Сойников А.М.	Инновационные процессы в сфере государственного управления: российский исторический опыт
Сойникова Т.А.	Структурная политика: особенности на современном этапе
Сокольникова О.Н.	Управление валютными активами банка России в 2011 году
Тяпочкин Н.М.	Проблемы предпринимательства в условиях вступления России в ВТО
Федорченко О.И.	Этапы развития учетной политики для целей налогообложения
Федорченко Т.А.	Модели налогового учета: механизм реализации
Феоктистова Т.В.	Влияние налогового фактора на содержание и состав нематериальных активов
Филипповская О.В.	Получение квалификационного аттестата аудитора: вчера, сегодня, завтра...
Чистилина Е.В.	Информационные технологии управления бизнес-процессами в сфере торговли
Яценко Г.Н.	Характеристика численности, состава и естественного движения населения Курской области

Научное издание

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ КУРСКОГО ФИЛИАЛА
ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ**

Том восьмой (восемнадцатый)

Ответственный за выпуск О.В. Кудрявцева

Издание осуществляется Курским филиалом
Финансового университета при Правительстве РФ
305016, Курск, ул. Ломоносова, 3

ISBN

Подписано в печать

Формат Бумага офсетная. Гарнитура «Times ET»

Условных печатных листов Печать офсетная.

Тираж Заказ.....

Отпечатано в МУП «Курская городская типография»,
Россия, 305004, г. Курск, ул. Ленина, 77.
Тел./факс (4712) 58-76-62 E-mail: kgt@kursktelecom.ru