ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ И ПРАВО

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ

2012

№ 4 (апрель)

МАТЕРИАЛЫ
VIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ И ПРАВО: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

10 –11 апреля 2012 г.

Москва 2012

Журнал «Экономика социология и право» зарегистрирован
в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство ПИФС77-28914 от 25 июля 2007 года.

Главный редактор – *А.Н. Зотин*

Учредитель:

*Научно-информационный издательский центр
«Институт стратегических исследований»*

Основан в 2007 году

2012

№ 4 (апрель)

Экономика, социология и право [Текст] : журнал научных публикаций. –№ 4 (апрель), 2012 г. : мат.-лы VIII междунар. науч.-практ. конференции «Экономика, социология и право: новые вызовы и перспективы», г. Москва, 10–11 апреля 2012 г. / Науч.-инф. издат. центр «Институт стратегических исследований». – Москва : Изд-во «Спецкнига», 2012. – 192 с.

Э40

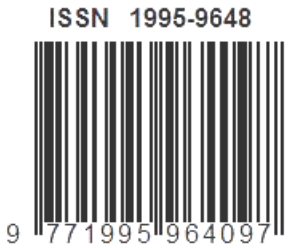
ISSN 1995-9648

Проведение научно-практической конференции «Экономика, социология и право: новые вызовы и перспективы» способствует интеграции науки, образования и производства. Ученым и специалистам предоставляется возможность познакомиться с достижениями приоритетных направлений современной науки и техники, продемонстрировать результаты своих исследований, обменяться мнениями, опубликовать научные статьи.

Несомненно, научно-практическая конференция «Экономика, социология, право: новые вызовы и перспективы» будет способствовать плодотворной научной работе, реализации творческого потенциала, зарождению новых идей и установлению дружеских связей и возможностей для сотрудничества.

В журнале представлены материалы докладов научно-практической конференции «Экономика, социология, право: новые вызовы и перспективы», цель которой – расширить кругозор исследователей, познакомить их с актуальными проблемами современной науки, вдохновить на дальнейшие научные поиски.

*Полное или частичное воспроизведение или размножение
каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании,
допускается только с письменного разрешения редакции.
За достоверность изложенных фактов ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей.*



© Авторы научных статей, 2012
© Институт стратегических исследований, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Аглямов Р.Р.
ПРОБЛЕМА ВЫБОРА МЕТОДА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ... 9

Андреева Л.А.
ТЕХНОЛОГИИ И МЕТОДЫ РАБОТЫ КАДРОВЫХ АГЕНТСТВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ РЕКРУТИНГОВЫХ УСЛУГ 12

Андреева С.В.
ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ 14

Бадрутдинова Д.Х.
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ РЕГИОНА 17

Боос В.О.
МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ 19

Борбасова З.Н., Гельмле А.М.
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА 22

Бояхчян А.А.
АНАЛИЗ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РФ ЗА 2000-2010 гг. 25

Бутакова А.И.
ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ 27

Галимова Т.А.
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РОССИИ 30

Гельман М.В.
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗОМ 32

Гордиенко Н.М.
СОДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 34

Груздева Е.В.
УСЛОВИЯ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ 36

Губжева Л.А.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ 39

Гурьева М.А.
АНАЛИЗ СИСТЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ПРОЦЕССА ЭКОЛОГИЗАЦИИ 42

Зубарева А.В.
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО АУДИТА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ 45

Иванова Т.А.
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛАСТОВОЙ ПОДВИЖНОСТИ И НЕПОДВИЖНОСТИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЯХ 48

Казаринов С.Ю.
РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СЕВЕРА: ЦЕЛИ, КРИТЕРИИ 50

Камалутдинова А.Р.
РЕФОРМА СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН 52

Карпенко А.С.
НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ 54

Котельников В.Ю., Лукъянчиков А.И.
РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РАБОТЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ПЛОЩАДКИ ЗАО «СБЕРБАНК-АСТ» 57

Краснова Е.А.
ЗНАЧЕНИЕ СЕРТИФИЦИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА МИРОВОМ РЫНКЕ 61

Краснова Т.Г., Шалыгина Т.В.
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ 63

Кривченко Ю.Ю., Сапрыкина Т.В.
СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОСРЕДСТВОМ ВОЗВРАТА ЛЬГОТ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ 66

Кручинина Н.В.
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА) 69

Кучерявенко С.А., Белоусов Н.А.
ОЦЕНКА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ВАЖНЕЙШАЯ КОМПОНЕНТА МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ 72

Лебедев А.И., Фалько С.Г.
ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ РФ 74

Лебедев А.И.
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ 76

Луцкая Н.В.
АУТСОРСИНГ – ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ 77

Максимихина М.О.
ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ТЯНУЩИХ СИСТЕМ В РОССИИ 81

Николаева К.К.
РОЛЬ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) 84

Осипова А.А., Тарасова В.Ф.
ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ 89

Печникова Т.А.
ХАРАКТЕРИСТИКА ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОГО ГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РФ 91

Рабинович И.В.
АНАЛИЗ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 93

Рогова В.А.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПОТЕНЦИАЛА АНТИКРИЗИСНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ 95

Романченко С.В.
ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ 98

Сарилова О.А.
ПРИМЕНЕНИЕ ИМИТАЦИОННО-ДИНАМИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА РОСТ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 102

Скрикалева А.В.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ 104

Смирнов Т.А., Смирнова А.Т., Долженко Е.Н.
РОССИЯ В МИРЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРОГНОЗЫ 107

Сорочинская Е.Ю.
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ В СИСТЕМЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА С КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ 109

Суменков М.С., Суменков С.М., Новикова Н.Ю.
СТАТИСТИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ 112

Сычева А.В.
ТЕОРИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В ПРАКТИКЕ МАРКЕТИНГА 115

Телегина Е.В., Юшина Ю.С., Котляревская И.В.
МОТИВАЦИЯ К УЧАСТИЮ В ПРОЕКТАХ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА 117

Turlakova T.J.
ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH IN THE BULGARIAN AGRICULTURE 119

Феоктистова И.А.
ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ В ИНТЕРАКТИВНОМ МАРКЕТИНГЕ В ТУРИЗМЕ 122

Холостякова Е.А.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РАЗВИТИИ КАДРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ 125

Цзун Пин
АНАЛИЗ ЭКСПОРТА ОСНОВНОЙ ЛЕСОПРОДУКЦИИ КИТАЯ 127

Чебыкина М.В., Грачева Е.С.
ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ОЦЕНКИ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ 130

Шуваев М.А.
КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 133

Яворская А.В.
КРОСС-ЛИСТИНГ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ 136

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Дмитрюк А.А.
СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ КАК ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ГРАЖДАН РОССИИ В СФЕРЕ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ 138

Лубенец М.Ю.
ОРГАНИЗАЦИЯ ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 139

Максимова Л.Д.
ИНФОРМАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА В СОЦИАЛЬНО – УПРАВЛЕНЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ 141

Мамедов Х.Б.
ВЛИЯНИЕ НОВЫХ КИБЕРТЕХНОЛОГИЙ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЦЕССЫ: НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И АНАЛИТИЧЕСКО-ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ 144

Морозов С.Е.
ВЛИЯНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЕЙ НА РАЗВИТИЕ И РЕАЛИЗАЦИЮ ИНИЦИАТИВ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 147

Семенова И.А.
ПРОБЛЕМЫ ЖИЗНЕУСТРОЙСТВА ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ 149

Хагур Ф.Р.
ЗНАЧЕНИЕ «ХОТТОРНСКОГО ЭКСПЕРИМЕНТА» Э. МЕЙО В ОПРЕДЕЛЕНИИ ЗНАЧИМОСТИ МОТИВАЦИИ ТРУДА 150

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Адучиева Б.Б.
ДВУХПАЛАТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПАЛАТ ПАРЛАМЕНТА: ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА 153

Болтовская Е.И.
ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ: ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ 155

Буров М.М.
СТРУКТУРА РОДИТЕЛЬСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ 157

Вологина Ж.Ю., Валиева Ю.И., Расулева Г.Г.
РОЛЬ ПРИРОДООХРАННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РЕШЕНИИ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ . 159

Гейко П.П.
УГОЛОВНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РОССИИ, НАПРАВЛЕННОЕ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАННОСТИ ИМУЩЕСТВА, ПОДЛЕЖАЩЕГО ВЗЫСКАНИЮ 162

Гук Б.М.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ И В РОССИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ 166

Зимин В.А.
КОНЦЕПЦИИ ПЛЮРАЛИСТИЧЕСКОЙ ДЕМОКРАТИИ: ИХ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ 169

Киселева Я.С.
КЛАССИФИКАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЧЕСТВЕ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ ПРАВООТНОШЕНИЙ 173

Лощилин В.С.
ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА КАК НОВШЕСТВО ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ 175

Непомнящих С.С.
РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА СУБСИДИАРНОСТИ ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ ВОПРОСОВ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ 178

Пестряков М.В.
ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПОНЯТИЯ «БАНКРОТСТВО» В РОССИИ 180

Степанова С.О.
ЭВОЛЮЦИЯ ВОЛОСТНОГО СУДА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВВ. 182

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Аглямов Р.Р. ©
Аспирант, Башкирская академия государственной службы и управления
при Президенте Республики Башкортостан

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА МЕТОДА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной, постоянно меняющейся деловой среде приоритетной задачей для предприятия должно быть развитие инновационного потенциала, позволяющего привить принцип непрерывного совершенствования и поиска конкурентных преимуществ.

При проведении оценки инновационного потенциала предприятия возникают проблемы, наиболее актуальная из которых, это отсутствие общепринятого метода и, соответственно, методики проведения оценки. Появление различных методик оценки инновационного потенциала обусловлено возросшим интересом со стороны научного сообщества к данной проблематике. Каждый автор пытается применить базовые методы оценки к своей области исследования, тем самым превознося в полученную методику оттенок специфичности.

В общем случае, методы оценки можно разделить на три группы: количественные, качественные и смешанные (комбинированные).

1. Количественные методы оценки инновационного потенциала. Количественные методы в экономике основаны на применении математического аппарата в решении конкретных экономических задач.

К ним относятся такие методы, как аналитические, статистические, дискретные, теоретико-множественные, логические, лингвистические, семиотические, графические и др.

В качестве примера применения метода количественной оценки можно указать на методику оценки инновационного потенциала предприятия через призму финансовой устойчивости, характеризующую способность экономического субъекта обеспечивать производственный процесс за счет совокупности собственных оборотных и заемных средств. [4, 87].

Преимуществом данной методики оценки является то, что она позволяет проанализировать финансовую устойчивость предприятия по отношению к инновационному развитию. Тем самым обеспечивается соответствие между финансированием текущих производственных запасов и инвестиционными затратами на инновационное развитие предприятия.

В качестве недостатков предложенного подхода можно определить такие, как:

- оценка инновационного потенциала сводится лишь к определению наличия финансовых ресурсов для проведения стратегических инновационных преобразований без учета роли материальной, инфраструктурной, интеллектуальной, кадровой и других составляющих при формировании инновационного потенциала;
- принятие управленческих решений по выбору стратегии развития предприятия на основе полученных данных окажется, по моему мнению, неверным, т.к. оно будет сформировано лишь на оценке текущей и прогнозируемой финансовой устойчивости предприятия, без проведения ситуационного анализа, который учитывает угрозы и возможности внешней среды.

2. Качественные методы оценки инновационного потенциала.

Данные методы позволяют перевести вербальное описание проблемы в формальное. Они, как правило, направлены на открытие новых идей путем достижения согласия группы людей на основе

© Аглямов Р.Р., 2012 г.

интуитивного мышления. Это такие методы как «мозговой штурм», сценарный метод, метод экспертных оценок, метод Дельфи, метод дерева целей, метод структуризации и другие.

Наиболее типовые методики их применения – это методика бальной оценки [3, 178], экспресс-методика оценки уровня развития инновационно-производственного потенциала производственной деятельности организации [1, 246].

Среди преимуществ методик можно указать на применение относительного подхода к оценке инновационного потенциала, акцентирующего внимание на качественной составляющей ресурсов, позволяющего устранить «масштабный» эффект, обусловленного размером организации и видом деятельности.

Предложенный подходы также имеют ряд недостатков, среди которых можно акцентировать внимание на следующих:

- методики, как правило, используют в качестве частных показателей такие показатели, которые нельзя определить с достаточной степенью обоснованности и достоверности;
- если инициатором проведения оценки выступает высший менеджмент предприятия, то часто в роли экспертов выступают руководители функциональных подразделений, порой заинтересованные в завышении показателей, характеризующих уровень развития вверенного им подразделения. Привлечение внешних консультантов также имеет ряд недостатков, среди которых можно выделить такие, как дороговизна предлагаемых услуг, необходимость достаточно большого объема времени для анализа нового объекта исследования и т.п.;
- сводный расчет частных показателей чаще всего производится методами «суммы ранговых мест» или «суммы баллов», часто методы оценки сочетаются с расчетами весовых коэффициентов значимости частных показателей, в этом случае балльные оценки усугубляются не менее субъективной их значимостью;
- необходимо привлечение квалифицированных специалистов, обладающих необходимыми навыками для работы с данными методиками.

3. Смешанные (комбинированные) методы оценки инновационного потенциала.

Данные методы оценки базируются на сочетании количественных и качественных методов. Их совместное применение позволяет устранить некоторые недостатки, выявляемые в ходе раздельного применения методов. Подробное описание проведения методики интегральной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия, представлено в работе [2, 68].

Резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что оценка инновационного потенциала предприятия значительно отличается от аналогичной оценки, проводимой на макроуровне (уровень национальной экономики) или на мезоуровне (отраслевой/региональный уровень). Она характеризуется необходимостью учета особенностей предприятия в зависимости от ее размера, области деятельности, применяемой технологии. Основное условие, предъявляемое к методике оценки – она должна быть универсальной и, в достаточной мере, простой в применении.

Как и отмечалось выше, применение качественных методов оценки, как в качестве основной, так и совместно с количественной оценкой. Применение же количественной оценки инновационного потенциала в качестве основного метода позволит получить математически выверенную оценку инновационного потенциала.

От выбора метода оценки инновационного потенциала будет зависеть полученный результат. Для оценки инновационного потенциала на уровне предприятия, по моему мнению, требуются точные количественные оценки величины исследуемого объекта, что возможно при применении экономико-математических методов. Использование качественной оценки, как в качестве основной, так и совместно с количественной оценкой, несмотря на достоинства таких оценок, не позволяет с достаточной долей уверенности утверждать о достоверности полученных результатов и при этом утрачивается главное – универсальность применяемой методики. Как можно сравнивать результаты, полученные в ходе оценки предприятий, проводимой разными экспертными группами в различных регионах, отраслях или странах? Необходимо исключить «человеческий» фактор качественных методик, предоставить место формализованным методам, основанных на соответствующем математическом аппарате.

На рисунке 1 представлена обобщенная схема вариаций проведения оценки инновационного потенциала предприятия. Объект исследования (предприятие) как хозяйствующий субъект изначально обладает некой совокупностью потенциалов (финансовый, ресурсный, инфраструктурный, кадровый и др.), некоторые из которых выбираются в качестве основы для расчета инновационного потенциала. Проведение оценки возможно и при выборе трех-четырех основных составляющих потенциалов предприятия, но точность расчетов совокупного инновационного потенциала при этом будет

соответственно снижена, потому что полностью описать такую сложную систему как инновационный потенциал предприятия небольшой набор составляющих потенциалов не позволит.

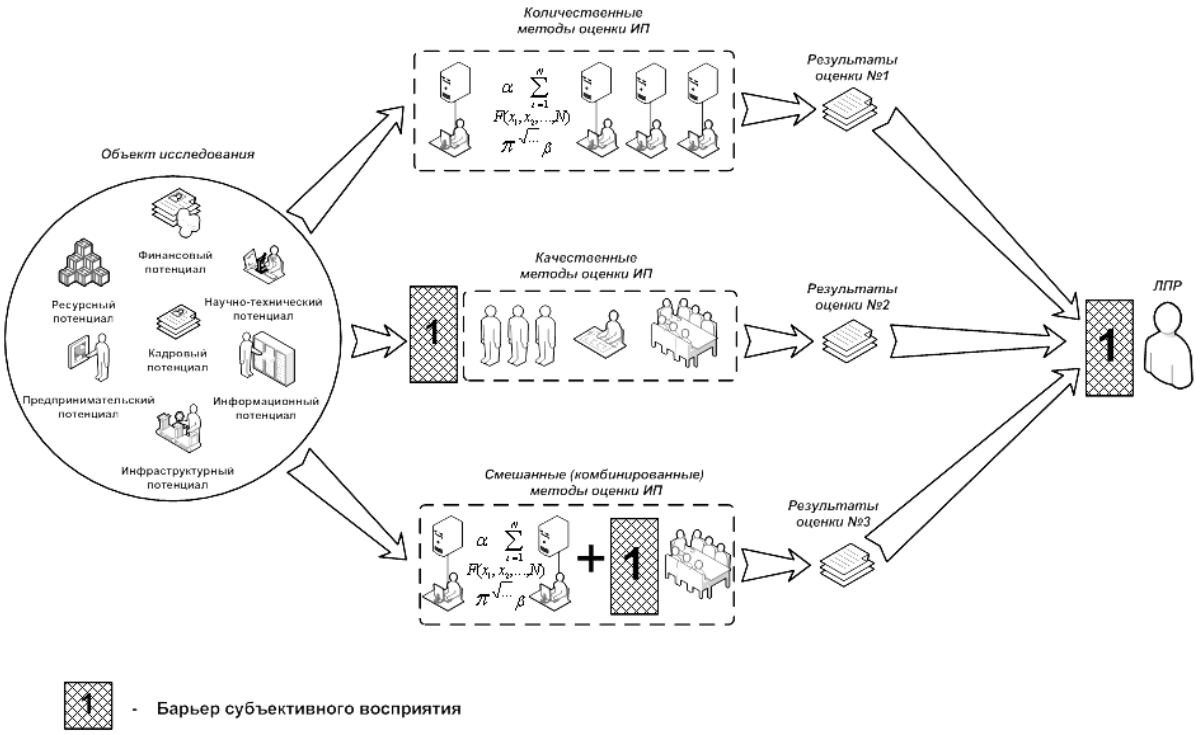


Рис. 1. Обобщенная схема вариаций проведения оценки инновационного потенциала предприятия

Кроме того, лицо, принимающее решение (ЛПР), т.е. инициатор оценки инновационного потенциала, обладает собственной субъективной интерпретацией полученных результатов оценки, вне зависимости от метода ее получения. Наложение субъективных факторов качественной оценки с субъективными факторами оценки конечных результатов лицом, принимающим решение, приведет, по моему мнению, к принятию неверных управленческих решений. Для недопущения этого, необходимо построить такую экономико-математическую модель, которая позволит объединить преимущества количественной и качественной оценки инновационного потенциала. Создание системы количественных показателей, замещающих качественные, для дальнейшего расчета составляющих инновационного потенциала – отправная точка для решения данной задачи.

Литература

1. Белоусов Д.А. Экспресс-методика оценки уровня развития инновационно-производственного потенциала производственной деятельности / Д.А. Белоусов, Л.Г. Миляева // Экономические науки. – 2009. – № 7 (56) – С. 246-252.
2. Жариков В.Д. Организация инновационной деятельности и оценка инновационного потенциала промышленных предприятий // Организатор производства. – 2003, № 2 – С. 68-72.
3. Миронов Р.А. Персонал как составляющая инновационного потенциала организации / Р.А. Миронов // Управление персоналом: стратегия, организация, эффективность: Материалы всероссийской научно-практической конференции / НИМБ, Н.Новгород,2006. – С. 178-180.
4. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с: ил.

Андреева Л.А. ©
Старший преподаватель кафедры «Управление персоналом»,
Ульяновский государственный технический университет

ТЕХНОЛОГИИ И МЕТОДЫ РАБОТЫ КАДРОВЫХ АГЕНТСТВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ РЕКРУТИНГОВЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: рекрутинг, кадровое агентство, рекрутинговая услуга.

Характерной особенностью регионального рынка рекрутинговых услуг является нехватка опыта, поэтому в качестве примера выступают технологии работы передовых кадровых агентств крупных городов – Москвы и Санкт-Петербурга, под влиянием которых на региональном рынке образовались следующие сегменты рекрутинговых услуг:

1. Рекрутинг персонала на постоянную занятость по следующим направлениям:

- стандартный рекрутинг, включающий оперативный поиск и подбор персонала большой численности *(«mass recruiting»),* поиск и подбор специалистов, а также менеджеров *(«management selection»);*
- прямой поиск и подбор менеджеров среднего и высшего уровней управления *(«executive search»);*
- переманивание топ-менеджеров, а также редких и уникальных специалистов *(«head-hunting»* или «охота за головами»).

2. Рекрутинг временного персонала *(«temporary staffing»)* для выполнения временных проектов или конкретных задач**.**

Каждое направление характеризуется использованием определённых методов и технологий работы в процессе осуществления рекрутинга персонала.

Стандартный рекрутинг основывается на использовании типичных источников поиска работников-соискателей рабочих мест – база данных, объявления в специализированных СМИ и Интернете, а также простых методов их подбора, основанных преимущественно на анализе документов и биографических данных, предоставляемых самими соискателями.

Если рассматривать технологию стандартного рекрутинга, то специалисты кадрового агентства осуществляют следующую последовательность процедур.

Во-первых, работая с имеющейся у агентства базой данных активных соискателей, а также, просматривая поступающие анкеты и резюме претендентов, откликнувшихся на объявления о вакансиях, рекрутеры по формальным требованиям подбирают потенциальных претендентов на занятие вакантной должности работодателя-заказчика рекрутинговой услуги, формируя предварительный список претендентов на вакантное рабочее место – «Long List».

Далее, с целью отбора из имеющегося списка наиболее подходящих кандидатов, с ними проводятся первичные отборочные интервью, по результатам которых составляется сокращенный список – «Short-List». В данный список включаются кандидатуры только наиболее подходящих претендентов, которые впоследствии и представляются работодателю-заказчику для проведения отборочного собеседования.

В общей сложности, среднее время оказания рекрутинговой услуги по технологии стандартного рекрутинга занимает 1-2 месяца. Из них: 10% времени уходит на выяснение требований клиента; 40% – на поиск претендентов; 30% – на их оценку и подготовку информации о них для клиента, 20% – на организацию собеседования работодателя-заказчика с кандидатом, получение обратной связи по его результатам.

С помощью технологии стандартного рекрутинга может быть подобрана основная масса работников – от рядовых сотрудников до линейного менеджмента. Поскольку в данном случае работодателю-заказчику неважно являются они лучшими среди аналогичных специалистов на рынке или нет, опытный рекрутер может одновременно вести от 10 до 15 подобных заказов.

Безусловно, не редки случаи, когда технология стандартного рекрутинга применяется кадровыми агентствами и для подбора менеджмента среднего уровня управления. Однако, как показывает практика, в подобных ситуациях неминуемо страдает качество получаемого результата.

Стоимость стандартной рекрутинговой услуги на региональном рынке колеблется в пределах от 50 до 100 % будущего среднемесячного дохода искомого сотрудника. Размер оплаты может

© Андреева Л.А., 2012 г.

варьироваться также в зависимости от уровня позиции, срочности заказа, сложности поиска и подбора, соотношения между требованиями к кандидату и условиями его труда и оплаты будущего сотрудника.

В отличие от технологии стандартного рекрутинга, технология услуги ***«executive search»*** это сложный и длительный процесс прямого поиска и тщательного отбора работников, чья квалификация и профессионализм уже не вызывают сомнений, так как доказаны работой в подобных должностях компаний-конкурентов или компаний другой сферы бизнеса, но близкой по уровню ведения бизнеса, по положению на рынке и т.п.

Поскольку такие работники, как правило, не занимаются активным поиском нового места работы, но находятся в состоянии его выбора, технология, используемая при оказании услуги «executive search», основывается на методе прямого поиска претендентов на вакантные рабочие места заказчиков услуг, под которым в обиходе понимается «переманивание» персонала организаций-конкурентов.

Так как сущность этой услуги состоит в предоставлении клиенту лучших людей на рынке, обязательным условием прямого поиска, является предварительное исследование рынка. В результате данного исследования очерчивается поле поиска и составляется список всех возможных компаний, в которых могут работать искомые специалисты, необходимые заказчику. Затем составляется предварительный список лиц («long list»), которые потенциально соответствуют требованиям вакансии. Поскольку внимание данных кандидатов привлечь путем размещения рекламных объявлений не удаётся, на следующем этапе главной задачей рекрутера становится – налаживание прямого общения с возможными кандидатами и привлечение их интереса к вакансии заказчика услуги. С этой целью рекрутер формирует «легенду», которая помогает ему выйти на заинтересовавших его кандидатов и сделать им предложение. Далее начинается скрупулезное изучение их мотивов, которые могут побудить их к переходу в компанию работодателя-заказчика.

Основываясь на опыте крупных региональных кадровых агентств, продолжительность процесса успешного рекрутинга методом прямого поиска по времени может занимать от 12 недель до полугода.

Произведенное исследование затрат времени на реализацию технологии оказания услуги «executive search» показало, что 10% времени уходит на выяснение требований клиента и его консультирование на стадии формулировки заказа, 20-30 % – анализ рынка и составление «Long List» кандидатов, 20% – на их оценку и составление «short list», 30-40% – на организацию собеседований работодателя-заказчика с кандидатами, помощь в прояснении взаимных ожиданий и стимулирование сторон к принятию окончательного решения.

Оплата услуг агентствам, оказывающим услуги «executive search», как правило, осуществляется поэтапно, так как очень велик риск того, что кандидаты из «short list», могут отказаться переходить на другое место работы или оказаться «дорогими» для компании, запросив слишком высокую заработную плату и т.п. Сначала оплачивается 30% стоимости договора за проведение анализа сегмента рынка – выделение успешных компаний, сбор информации о потенциальных кандидатах, составление их предварительного списка («long list»), затем 30% за отбор двух-трёх лучших кандидатов (даже если вакансия не будет закрыта), а остальная сумма оплачивается по факту трудоустройства кандидата в организацию заказчика услуги. Стоимость на свои услуги каждое кадровое агентство устанавливает самостоятельно в каждом конкретном случае, однако чаще всего она определяется в размере 10-20% от годового дохода искомого сотрудника.

Таким образом, услуга прямого поиска ключевых специалистов используется, если заказчик хочет получить одного из лучших профессионалов на рынке на высокую позицию. В силу того, что в ходе оказания услуги условия её предоставления могут существенным образом меняться, рекрутер может вести не более 7-10 проектов одновременно.

Отличие прямого поиска («executive search») от стандартного рекрутинга заключается в следующем:

- клиенту представляются лучшие специалисты на рынке;
- подбор сопровождается комплексом услуг (анализ рынка труда в сфере деятельности заказчика, анализ заработных плат специалистов, анализ условий труда специалистов и т.д.);
- используются разные методы поиска и отбора кандидатов;
- на всех этапах работы заказчику предоставляются отчеты, чтобы он мог контролировать ход работы на каждом этапе работы;
- гарантия бесплатной замены кандидатов, трудоустроенных в компанию заказчика, в случае их ухода в период от 3 до 12 месяцев с момента трудоустройства.

Услуга ***«head-hunting»*** или ***«охота за головами»*** очень близка к услуге ***«executive search»***, но главное отличие заключается в отсутствии этапа прямого поиска. Работодатель-заказчик, обращаясь в

кадровое агентство за данной услугой, конкретно знает, кто ему нужен. При выполнении такого заказа от рекрутера требуются два основных умения, обеспечивающих успешность оказания данной услуги – это умение заинтересовать кандидата в смене рабочего места и правильно организовать его переход в компанию работодателя-заказчика.

Таким образом, услуга «head-hunting» применяется тогда, когда у заказчика возникает необходимость в целях стратегического развития бизнеса, переманить конкретного профессионала с одного места работы на другое. Как правило, такие услуги оцениваются в 25-30% годового дохода искомого специалиста.

На региональном рынке услуг по рекрутингу персонала кадровые агентства в основном подбирают персонал на постоянную занятость, но встречаются случаи привлечения персонала на условиях временной занятости **(«*temporary staffing*»).** Важно отметить, что при этом технологии лизинга (аренды) персонала (***«staff leasing»***) и выведения персонала за штат ***(«outstaffing»)*** не используются. Основная причина связана со сложностями юридического оформления подобного рода отношений между сторонами сделки из-за отсутствия соответствующей нормативно-правовой базы, которая бы осуществляла их регулирование без нарушения норм законодательства. Прежде всего, это касается законных трудовых прав работников, нанимаемых на работу по данным схемам трудоустройства. Поэтому привлечение персонала на временную занятость, как правило, осуществляется через более привычные механизмы – механизм замещения временно отсутствующего работника, совместительство или оформление отношений с работником при помощи гражданско-правового договора.

Исследование показало отсутствие специализации у большинства действующих на региональном рынке кадровых агентств, как по профессиональной принадлежности подбираемых работников, так и по уровням должностей.

Несмотря на то, что практически все кадровые агентства активно заявляют о своей специализации на подборе менеджеров и руководителей высшего и среднего звена управления, тем не менее, признают, что занимаются подбором персонала на вакансии практически любого уровня вне зависимости от отрасли, в которой оперирует заказчик. И если они и ограничивают уровни должностей, для которых осуществляется подбор, то, как правило, снизу, исключая из сферы своего внимания рабочие профессии.

Таким образом, региональный рынок рекрутмента характеризуется наличием преимущественно универсальных кадровых агентств широкого профиля.

Андреева С.В. ©
Кандидат экономических наук, Самарский государственный экономический университет

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ключевые слова: малое предприятие, система бухгалтерского учета, организация бухгалтерского учета, факторы развития учетной системы.

Роль малого предпринимательства для развития и структурного преобразования отечественной экономики обуславливает актуальность вопросов учетного обеспечения деятельности малых предприятий в целях их эффективного функционирования.

Организация бухгалтерского учета на малом предприятии (МП) складывается под влиянием ряда факторов. Рассмотрим следующие их группы:

– общие положения нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в РФ;

– меры государственной поддержки малых предприятий в области учета и отчетности;

– организация системы налогообложения субъектов малого предпринимательства.

Малые предприятия организуют ведение бухгалтерского учета в соответствии с едиными методологическими основами и правилами, установленными законом и положениями о бухгалтерском учете в Российской Федерации. В свою очередь, правила бухгалтерского учета, определяемые

© Андреева С.В., 2012 г.

указанными нормативными документами можно разграничить на две группы. Первая группа – включает правила, не предусматривающие их вариативной трактовки, и являющиеся обязательными для применения хозяйствующими субъектами, обязанными в соответствии с законодательством РФ осуществлять ведение бухгалтерского учета. Вторая группа включает правила организации и ведения бухгалтерского учета, имеющие вариативный характер. Выбираемые хозяйствующим субъектом варианты должны быть закреплены в учетной политике организации. Практика хозяйствования МП показывает, что на выбор одного из предлагаемых вариантов влияет объем и сложность учетных операций, особенности вида деятельности предприятия, отраслевая принадлежность.

Общие положения нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в значительной мере определяют организацию и ведение бухгалтерского учета на МП. При этом их нельзя признать специфическими для формирования учетной системы малого предприятия, так как они определяют организацию и ведение бухгалтерского учета всех хозяйствующих субъектов.

Следующая группа факторов представляет собой нормы законодательства, регламентирующие организацию и ведение бухгалтерского учета исключительно малыми предприятиями. Это нормы, установленные следующими документами:

– Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ;

– Типовыми рекомендациями по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства (утв. Приказом Минфина РФ от 21 декабря 1998 г. N 64н);

– Приказом Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организации» от 02.07.2010 № 66н – в части объема бухгалтерской финансовой отчетности, предоставляемой малыми предприятиями.

Кроме того, отдельные Положения по бухгалтерскому учету содержат указания о возможности их неприменения субъектами малого предпринимательства.

Как показывает история развития мировой экономики, государство всегда определенными мерами обеспечивало упрощенного варианта организации бухгалтерского учета для малых предприятий. В частности, Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в качестве мер государственной поддержки в области развития малого предпринимательства предусматривает упрощенную систему ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности [1, ст. 7]. Действующие Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства (далее Типовые рекомендации) дают право малым предприятиям применять упрощенную форму бухгалтерского учета [2, п. 6], которая может вестись по простой форме бухгалтерского учета (без использования регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия) или по форме бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия [2, п. 21].

Хронологический анализ нормативных документов Минфина РФ, регламентирующих упрощенный порядок ведения бухгалтерского учета для МП, показывает: действующие Типовые рекомендации практически основаны на положениях и подходах, изложенных в «Указаниях по ведению бухгалтерского учета и применению учетных регистров в кооперативах, осуществляющих свою деятельность в сфере производства и услуг» (Письмо Минфина СССР от 14 декабря 1988 г. № 181). В свою очередь последний документ опирается на Инструкцию по применению единой журнально-ордерной формы счетоводства для небольших предприятий и хозяйственных организаций (письмо Минфина СССР от 6 июня 1960 г. N 176). Мы считаем, что такую преемственность документов, регламентирующих организацию бухгалтерского учета на МП, нельзя признать отвечающей интересам функционирования современных малых субъектов хозяйствования в сложных условиях рыночной среды.

Типовые рекомендации предусматривают для МП вариант формирования рабочего плана счетов, основанного на группировке операций на ограниченном количестве синтетических счетов [2, п. 8 – 19]. Отметим, что в настоящее время в данном вопросе наблюдается несоответствие положений Типовых рекомендаций действующему Плану счетов. Кроме того, специалисты в области учета в качестве негативных последствий применения плана счетов с сокращенной их номенклатурой отмечают:

– снижение аналитичности формируемой учетной информации;

– нарушение методологии бухгалтерского учета при отражении финансово-хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета.

Вышеуказанные негативные аспекты приводят к тому, что малые предприятия практически не пользуются Типовыми рекомендациями в своей деятельности. Специалисты, занимающиеся проблемами учетной практики МП, отмечают, что «из всего многообразия предлагаемых форм малые предприятия

применяют далеко не все: 92% из обследованных нами малых предприятий используют автоматизированную форму, 4% совмещают ее с ручным ведением учета, 2% – единую журнально-ордерную форму и 2% – упрощенную форму с использованием регистров имущества малого предприятия» [3, 72]. Проведенное автором данной статьи анкетирование 30 малых предприятий г. Самары не выявило ни одного случая применения предлагаемых Типовыми рекомендациями вариантов ведения бухгалтерского учета.

Третья группа факторов, определяющих особенности организации бухгалтерского учета на малых предприятиях – это применяемые ими системы налогообложения, и в первую очередь – специальные налоговые режимы (СНР). Основным преимуществом СНР перед общей системой налогообложения является количество уплачиваемых налогов: вместо нескольких налогов МП рассчитывает только один, что упрощает налоговый учет и объем предоставляемых налоговых деклараций. Мировой опыт показывает, что применение СНР стимулирует развитие малых предприятий и повышает их заинтересованность в соблюдении норм налогового законодательства. Поэтому особые режимы налогообложения для поддержки малого бизнеса приняты в большинстве стран. В нашей стране для МП предусмотрены специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий [1, ст. 7].

Применяемые МП системы налогообложения оказывают значительное влияние на организацию бухгалтерского учета, определяя особенности учетного процесса. Специалисты отмечают необоснованный перекос учетной деятельности на малых предприятиях в сторону налогового учета, что приводит к деформации методологии бухгалтерского финансового учета. Достаточно часто данную тенденцию объясняют ограниченностью финансовых возможностей малых предприятий, что не позволяет им организовать и вести параллельные бухгалтерский и налоговый учет. Однако мы считаем, что это не полное объяснение. Наряду с ограниченностью ресурсов, как финансовых, так и организационных, малые предприятия демонстрируют слабую востребованность информации бухгалтерского учета для своей управленческой деятельности. В частности, В.Д. Новодворский отмечает незыблемую веру руководства малых предприятий в то, что бухгалтерский учет ведется ради исчисления налогов, в результате чего именно налоговому учету и отдается предпочтение [4, 14]. Однако налоговый учет и отчетность не могут рассматриваться альтернативным бухгалтерскому учету и бухгалтерской финансовой отчетности источником информации для заинтересованных пользователей. Это можно объяснить назначением и спецификой налогового учета, направленного исключительно на фискальные цели, и как следствие, не обладающего возможностью формирования полной и достоверной информации об имущественном и финансовом состоянии организации.

Формированию точки зрения, принижающей роль бухгалтерского учета в деятельности малых предприятий, в немалой степени способствуют редакции соответствующих нормативных документов, определяющих для малых предприятий как наиболее подходящий вариант всемерное упрощение бухгалтерского учета и приоритетную направленность учетной деятельности на решение вопросов налогообложения. Это приводит к тому, что система бухгалтерского учета малых предприятий не позволяет формировать качественный учетно-информационный ресурс для обеспечения управленческих процессов.

Таким образом, по второй и третьей группе факторов, рассматриваемых нами в качестве специфических, т.е. направленных исключительно на организацию бухгалтерского учета малых предприятий, можно сделать следующие выводы:

– положения нормативных документов, регламентирующих организацию бухгалтерского учета на МП, не отвечают требованиям современной учетной практики малых предприятий. Малые предприятия практически не используют их в своей деятельности. Это позволяет говорить о том, что данная совокупность положений нормативных документов уже практически не может рассматриваться в качестве фактора развития учетной системы малого предприятия;

– исследование учетной практики малых предприятий показывает значительное воздействие системы налогообложения на организацию бухгалтерского учета. Однако воздействие данного фактора в настоящее время можно признать деструктивным, приводящим к деформации системы бухгалтерского учета и ограничению формирования полной и достоверной учетной информации об имущественном и финансовом состоянии малого предприятия.

Исследование факторов и анализ их влияния на развитие учетной системы предприятия позволит повысить качество учетного обеспечения деятельности хозяйствующих субъектов в целях их эффективного функционирования.

Литература

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 24.07.2007г. № 209-ФЗ: принят ГД ФС РФ 06.07.2007 г. // Рос. газ. – 2007. – 31 июля.
2. Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства: Приказ Минфина РФ от 21 декабря 1998 г. N 64н // Рос. газ. (Ведомственное приложение) – 1999. – № 48 – 13 марта.
3. Воскресенская Н.В. Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля состояния расчетов с бюджетом предприятий малого бизнеса: дис. … канд. экон. наук. – Москва – 2009.
4. Новодворский В.Д., Сабанин Р.Л. Бухгалтерский учет на малых предприятиях: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 296 с.

Бадрутдинова Д.Х. ©
Соискатель кафедры экономики и управления на предприятии пищевой промышленности,
ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский технологический университет»

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ РЕГИОНА

Оценка степени эффективности деятельности органов местного самоуправления по показателям общего объема расходов бюджета муниципального образования на содержание работников органов местного самоуправления является, как нам представляется, недостаточно полной и точной в связи с тем, что она не учитывает таких характеристик муниципального образования как численность проживающего там населения, наличие промышленных предприятий, степени специализации района на том или ином виде сельского хозяйства или животноводства и др. Поэтому, по нашему мнению, одной из наиболее адекватных и полноценных характеристик уровня эффективности деятельности органов местного самоуправления является оценка показателя совокупного объема расходов бюджета муниципального образования на содержание работников органов местного самоуправления в расчете на одного жителя муниципального образования.

По прогнозу совокупных объемов расходов бюджета муниципального образования на содержание работников органов местного самоуправления в расчете на одного жителя муниципального образования Республики Татарстан (данные получены на основе официальных данных Министерства экономики Республики Татарстан), наиболее эффективно с точки зрения параметров этого показателя функционируют органы местного самоуправления в Нижнекамском (208 руб. на одного жителя), Зеленодольском (212 руб.), Бугульминском (275,9 руб.), Лениногорском (289,3 руб.) и Набережно-Челнинском (294,4 руб.) районах Республики Татарстан. Именно эти пять районов республики показали наименьшие размеры затрат на содержание работников органов местного самоуправления, что свидетельствует о высоком уровне организации и управления в указанных муниципальных районах. Причиной этой ситуации может быть то, что указанные районы отличаются выраженным промышленным характером, связанным с наличием на их территории крупных, вертикально интегрированных объединений и инфраструктурных предприятий нефтегазохимического комплекса. Достаточно высокий уровень менеджмента на этих предприятиях с объективной необходимостью выдвигает аналогичные требования и к администрации муниципального района, на территории которого они расположены.

В то же время, наиболее низкий уровень эффективности в соответствие с параметрами показателя расходов на содержание работников органов местного самоуправления, размеры которых существенно превышают показатели приведенных выше муниципалитетов, зафиксированы в таких районах, как Тюлячинский (1222,1 руб. на одного жителя), Верхнеуслонский (1107,6 руб.), Алькеевский (1077,2 руб.), Новошешминский (1036,9 руб.) и Камско-Устьинский (946,7 руб.). Так, например, в Тюлячинском районе на содержание работников органов местного самоуправления в расчете на одного жителя района тратиться почти в 6 раз больше средств, чем в Нижнекамском районе республики, что объяснить объективными причинами достаточно трудно [1].

© Бадрутдинова Д.Х., 2012 г.

Современным и высокотехнологичным показателем уровня эффективности деятельности органов местного самоуправления является показатель количества муниципальных услуг, предоставляемых органами местного самоуправления и муниципальными учреждениями гражданам и организациям в электронном виде. Этот показатель является прямым отражением уровня интегрированности администрации муниципальных районов в единое информационное пространство в рамках Программы «Электронный Татарстан». Как свидетельствуют данные 2010 года только половина муниципальных районов республики оказывала буквально единицы электронных услуг населению и юридическим лицам. Так, наибольшее количество электронных услуг населению и юридическим лицам оказано было в 2010 году в Мамадышском районе (13), Актанышском (9), Тукаевском (7), Бугульминском (5) и Кукморском (4) муниципальном районах. Остальные муниципальные районы республики оказывали в 2010 году всего единицы электронных услуг для населения и бизнеса [1].

В то же время, прогнозы на 2011 – 2013 годы предполагают резкое увеличение количества электронных услуг, оказываемых населению и юридическим лицам администрациями муниципальных районов, что, безусловно, связано со значительными инвестициями в информационную структуру территорий.

Как отмечалось выше, в соответствие с Конституцией Российской Федерации целью деятельности органов местного самоуправления является обеспечение жизнедеятельности и соответствующего уровня и качества жизни населения, проживающего на территории муниципального района. Поэтому комплексными характеристиками уровня эффективности функционирования органов местного самоуправления, в конечном итоге, является качество жизни проживающего на этой территории населения.

Индекс качества жизни в регионах страны рассчитывают аналитики Института региональной информации и ученые Лаборатории математических методов политического анализа и прогнозирования МГУ им. М.В. Ломоносова. В состав индекса входят шесть показателей: размер индивидуальных доходов населения, миграционная привлекательность региона, выживаемость детей до одного года, уровень безопасности жизни, развитость рынков услуг и доступность рабочих мест. Составляющие квартального индекса качества жизни учитывают сразу несколько сфер развития региона: социальную, демографическую и экономическую. По этой методике Республика Татарстан за I квартал 2011 года занимает 5 место среди субъектов Российской Федерации (в 2009 – 4, в 2010 – 6) [2].

Среди различных методов оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления метод социологического опроса позволяет наиболее полноценно и адекватно определить удовлетворенность проживающего на территории муниципалитета населения условиями своей жизни и ее обеспеченности.

Так, если в сводном рейтинге районов по уровню (значению) показателя деятельности органов управления муниципальных образований в Республике Татарстан за 2010 год на первом месте стоит Альметьевский район, то по уровню удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления городского округа (муниципального района), в том числе их информационной открытостью, Альметьевский район занимает 2 место.

В свою очередь, Нижнекамский район, который в сводном рейтинге районов по уровню (значению) показателя деятельности органов управления муниципальных образований в Республике Татарстан за 2010 год занимает 2 место, по уровню удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления городского округа (муниципального района), в том числе их информационной открытостью, Нижнекамский район занимает лишь скромное 14 место.

Если Елабужский район в соответствие со сводным рейтингом районов по уровню (значению) показателя деятельности органов управления муниципальных образований в Республике Татарстан за 2010 год занимает 3 место, то по результатам социологического опроса о степени удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления городского округа (муниципального района), в том числе их информационной открытостью, Елабужский район занимает лишь 8 место.

Далее в первой пятерке районов в соответствие со сводным рейтингом по показателям деятельности органов управления муниципальных образований в Республике Татарстан за 2010 год позиционируется на 4 месте Набережные Челны, в то время как в соответствие с социологическим опросом о степени удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления городского округа (муниципального района), в том числе их информационной открытостью, муниципальный район Набережных Челнов занимает лишь 16 место [1].

В Сабинском районе, занимающем 5 место по рейтингу по показателям деятельности органов управления муниципальных образований в Республике Татарстан за 2010 год, оценки удовлетворенности

населения деятельностью администрации этого муниципального района почти совпали с данными рейтинга, рассчитанного в соответствие с официальной методикой оценки эффективности муниципального управления, утвержденной Правительством Российской Федерации. По результатам социологического опроса о степени удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления городского округа (муниципального района), в том числе их информационной открытостью, Сабинский район занимает 4 место.

Таким образом, из пяти рассмотренных лидеров по показателям эффективности деятельности органов управления муниципальных образований в Республике Татарстан за 2010 год, определяемых в соответствие в официальной методикой оценки эффективности муниципального управления, с данными социологического опроса населения о степени его удовлетворенности деятельностью органов местного самоуправления почти совпали только два – Альметьевский и Сабинский муниципальные районы. Это свидетельствует о недостаточной объективности официальной методики оценки эффективности муниципального управления, которая требует более глубокой проработки и адаптации к качественным характеристикам жизни проживающего на территории муниципального района населения.

Литература

1. Сводный доклад Республики Татарстан о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Республики Татарстан на 2010 год и их планируемых значениях на 2011 – 2013 годы.
2. ИД «Экономическая газета» / № 33 (9399) 26 августа 2011 г.

Боос В.О. ©
Аспирант кафедры экономики и финансов, Южно-Уральский государственный университет

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, инвестиции, нематериальные активы, инновации, управление знаниями.

Постепенное истощение мировой ресурсной базы, начиная с 90-х годов 20 века, приводит к переориентации на эффективное использование не только материальных, но и интеллектуальных ресурсов. Одним из последствий этой тенденции является растущая потребность в научно обоснованных методах управления этими ресурсами, что приводит к созданию концепции интеллектуального капитала.

Однако несмотря на появление в научной литературе большого количества работ, посвященных обозначенной тематике, отечественная практика внедрения методов управления интеллектуальным капиталом до сих пор находится на стадии зарождения, главным образом в силу недостаточного теоретического обоснования имеющихся методических разработок в данной области и ограниченности финансовых ресурсов.

В связи с этим мы считаем возможным предложить ряд принципов и базирующийся на них методический подход к управлению интеллектуальным капиталом.

В результате проведенного нами анализа научных работ соответствующей тематики, а также самого интеллектуального капитала как объекта управления, были сформулированы следующие принципы управления интеллектуальным капиталом: принцип опосредованности оценок интеллектуального капитала, инвестиционного характера затрат на интеллектуальный капитал, принцип сложности и учета энтропии при описании влияния интеллектуального капитала на деятельность предприятия.

Необходимость выполнения этих принципов определила состав и последовательность этапов управления интеллектуальным капиталом:

1. постановка цели управления интеллектуальным капиталом;
2. оценка интеллектуального капитала;

© Боос В.О., 2012 г.

3. выбор приоритетных направлений инвестирования в интеллектуальный капитал;

4. формирование оптимального портфеля вложений в элементы интеллектуального капитала.

Рассмотрим специфику предлагаемого методического подхода на каждом из этих этапов.

По мнению экспертов в области сложных систем, управление ими должно осуществляться по единому критерию [1, 20], в качестве которого для интеллектуального капитала мы предлагаем использовать показатель стоимости бизнеса. Выбор именно этого показателя обусловлен долгосрочным и вероятностным характером получения экономических выгод от интеллектуального капитала.

После задания цели управления интеллектуальным капиталом, на наш взгляд, необходимо провести его оценку. Этот этап предлагается осуществлять путем разработки карты интеллектуального капитала, включающей в себя описание всех его элементов. Понятие элемента интеллектуального капитала вводится в наше исследование для обозначения наименьшего объекта инвестирования в интеллектуальный капитал и определяется как неделимая структурированная совокупность информации, снижающая энтропию бизнес-процесса, к которому относится [2, 336].

Именно показатели энтропии, снижаемые элементами интеллектуального капитала, являются ключевыми характеристиками, указываемыми в карте. В рамках проведенного нами исследования был разработан комплекс показателей энтропии, которые были классифицированы на два типа в зависимости от того, какую неопределенность они снижают: показатели энтропии неупорядоченности, уменьшающие неопределенность относительно текущего состояния предприятия, и показатели энтропии непредсказуемости, редуцирующие неопределенность его будущего состояния [3, 13].

Помимо карты интеллектуального капитала для принятия эффективных управленческих решений необходимо цельное видение объекта управления. В нашем исследовании оно достигается за счет определения интеллектуального профиля предприятия, под которым мы будем понимать его готовность к эффективному использованию таких составляющих интеллектуального капитала, как структурный и человеческий капитал, и эффективному снижению энтропии непредсказуемости и неупорядоченности, обусловленную факторами внутренней среды предприятия.

Подготовив достаточную информационную базу для принятия эффективных управленческих решений, можно перейти к определению приоритетных направлений инвестирования в интеллектуальный капитал. Под ними будем понимать совокупность элементов, потенциально способных обеспечить более высокую эффективность вложений в интеллектуальный капитал по сравнению с другими элементами. Таким образом, определение этих приоритетных направлений должно базироваться на учете факторов, влияющих на эффективность инвестирования в элементы интеллектуального капитала. Рассмотрим важнейшие, на наш взгляд, из этих факторов.

1. Соответствие элемента интеллектуального капитала его интеллектуальному профилю. Так, чем выше готовность предприятия к использованию той структурной составляющей интеллектуального капитала, к которой относится рассматриваемый элемент интеллектуального капитала, и к эффективному снижению того типа энтропии, который снижает рассматриваемый элемент, тем более успешными будут вложения в этот элемент интеллектуального капитала.

2. Опыт предприятия в области использования аналогичных элементов интеллектуального капитала. Чем больший опыт предприятие имеет в области использования элементов интеллектуального капитала, относящихся к той же структурной составляющей и снижающих тот же тип энтропии, что и рассматриваемый элемент интеллектуального капитала, тем более эффективными могут оказаться вложения в этот элемент.

3. Тип показателя энтропии, снижаемого элементом интеллектуального капитала, и технологический уклад, которому соответствует отрасль знаний, включающая рассматриваемый элемент интеллектуального капитала. На наш взгляд, на протяжении всего срока существования технологического уклада, можно выделить периоды, когда, при прочих равных условиях, более эффективными оказываются вложения в элементы интеллектуального капитала, включаемые в отрасль знаний, относящуюся к этому технологическому укладу, и снижающие энтропии непредсказуемости или элементы, включаемые в ту же отрасль знаний, но снижающие уже не энтропию непредсказуемости, а энтропию неупорядоченности.

4. *Спрос на продукцию предприятия.* Чем большее количество продукции, для повышения полезности и снижения экономических издержек при производстве которой используется элемент интеллектуального капитал, будет востребовано со стороны рынка, тем больший прирост стоимости бизнеса обеспечат вложения в рассматриваемый элемент.

Для учета действия всех этих факторов предлагается использовать показатели соответствия элемента интеллектуального капитала интеллектуальному профилю предприятия $К_{проф}$, опыту

предприятия в области использования интеллектуального капитала $К_{опыт}$, доминирующему технологическому укладу $К_{тех.уклад}$, а также маркетинговой стратегии предприятия $К_{марк}$. Чтобы иметь возможность принятия единого решения на основе перечисленных показателей, следует рассчитать коэффициент инвестиционной привлекательности элемента интеллектуального капитала $К_{ипик}$ как среднюю арифметическую взвешенную вышеперечисленных коэффициентов:

$$К_{ипэик} = k_1 \frac{К_{проф}}{\overline{К_{проф}}} + k_2 \frac{К_{опыт}}{\overline{К_{опыт}}} + k_3 \frac{К_{тех.уклад}}{\overline{К_{тех.уклад}}} + k_4 \frac{К_{марк}}{\overline{К_{марк}}}, \quad (1)$$

где $\overline{К_{проф}}$, $\overline{К_{опыт}}$, $\overline{К_{тех.уклад}}$, $\overline{К_{марк}}$ – усредненные по всем элементам значения соответствующих показателей.

В качестве приоритетных направлений инвестирования, т.е. элементов интеллектуального капитала, которые потенциально могут войти в оптимальный портфель, предлагается использовать те из них, значение коэффициентов инвестиционной привлекательности для которых составляет не менее 1. Рассмотрим теперь более подробно механизм формирования портфеля вложений в интеллектуальный капитал.

В первую очередь, при функционировании такого механизма должны быть определены возможные комбинации элементов интеллектуального капитала внутри портфеля и для каждой комбинации спрогнозирован соответствующий прирост стоимости предприятия. Заключительный этап действия этого механизма состоит в выборе портфеля, обеспечивающего с учетом склонности инвестора к риску максимальный прирост стоимости бизнеса. На наш взгляд, важнейшими факторами, влияющими на величину этого прироста, являются следующие: величина инвестиций в элемент интеллектуального капитала; чувствительность денежного потока, генерируемого предприятием, к показателям энтропии его бизнес-процессов; чувствительность показателей энтропии бизнес-процессов к величине вложений в элементы интеллектуальный капитал и характер взаимодействия между ними.

С учетом этих факторов нами была разработана формула для прогнозирования прироста стоимости предприятия в результате вложений в портфель элементов интеллектуального капитала

$$\Delta V = \sum_{i=1}^{M} \sum_{t=1}^{T} \frac{\frac{dCF_i}{dE_i} * \left(\frac{dE_i}{dI_i} * \Delta I_i * k_{кор.марк.} * k_{кор.проф.} + \Delta E_{exi}\right)}{(1+r_i)^t}, \quad (2)$$

где i-номер элемента интеллектуального капитала, входящего в портфель; M – количество элементов интеллектуального капитала, входящих в портфель; t-номер прогнозного периода, на котором предприятие планирует получать отдачу от вложений в портфель; T- число периодов, на которых предприятие планирует получать отдачу от вложений в портфель. ΔE_{exi} – изменение энтропии бизнес-процесса вследствие развития i-го элемента, обусловленного вложениями в другие элементы интеллектуального капитала, входящие в данный портфель; $\frac{dCF_i}{dE_i}$ – чувствительность денежного потока, генерируемого i-ым элементом интеллектуального капитала к изменениям i-го показателя энтропии; $\frac{dE_i}{dI_i}$ – чувствительность i-го показателя энтропии к вложениям в i-ый элемент интеллектуального капитала; r_i – ставка дисконтирования для i-го элемента интеллектуального капитала.

Таким образом, результатом проведенного нами исследования стала разработка методического подхода к управлению интеллектуальным капиталом, отличающегося от существующих следующими особенностями: соблюдением принципов управления интеллектуальным капиталом как сложной системы; использованием показателей энтропии бизнес-процессов предприятия для опосредованной оценки интеллектуального капитала; детализацией управленческих воздействий до уровня так называемых элементов интеллектуального капитала и учетом влияния на эффективность вложений в определенный элемент интеллектуального капитала таких факторов, как интеллектуальный профиль предприятия и динамика технологических укладов в отрасли.

Литература

1. Растригин, Л.А. Адаптация сложных систем / Л.А. Растригин. – Рига : Зинатне, 1981. – 375 с.
2. Боос, В.О. Совершенствование института управления интеллектуальным капиталом / В.О. Боос // Южно-Уральский гос. ун-т.: Институциональная поддержка инновационного развития экономики / А.Ю. Аликин, Д.Б. Алябушев, Д.А. Бава и др. – М.: Экономика, 2011 – Параграф 4.4. – С. 335 – 351.
3. Боос, В.О. Использование понятия энтропии для описания влияния интеллектуального капитала на финансовые результаты предприятия / В.О. Боос // Вестник Южно-Уральского государственного университета Серия «Экономика и менеджмент» № 28(245). – 2011. – Выпуск 19. – С. 12 – 17.

Борбасова З.Н.[1], Гельмле А.М.[2] ©

[1]Д.э.н., зав. кафедрой «Маркетинга и туризма», Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, [2]старший преподаватель кафедры «Экономики и менеджмента», Современный гуманитарно-технический институт, г. Караганда

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА

Ключевые слова: конкурентоспособность, регион, экономический потенциал, научный потенциал, инвестиционная привлекательность, инновационные факторы, индекс глобальной конкурентоспособности.

На сегодняшний день существует большое число различных методик, позволяющих определить конкурентоспособность страны. Наибольший авторитет завоевали следующие: оценка глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) и оценка мировой конкурентоспособности Международного института менеджмента и развития в Лозанне (Швейцария). Из российских исследований можно выделить методики Фатхутдинова Р.А. и Селезнева А.З. Конкуренция регионов является относительно новым объектом анализа. В традиционной регионалистике проблема межрегиональной конкуренции представлена весьма ограниченно.

Большинство существующих методик опираются на такие количественные характеристики, как ВНП, весь ВВП, ВВП на душу населения. Расширенные методики оценки включают в себя такие показатели как вопросы состояния окружающей среды, личной безопасности,

Несмотря на большой охват исследуемых факторов индекс GCI, по мнению многих ученых, в том числе и казахстанских, является довольно субъективным. Как отмечает профессор С. Байзаков «2/3 факторов включенных в эту методику являются субъективными» [5, 1].

Региональная конкуренция является важнейшим стимулом к повышению эффективности экономики и поэтому требует совершенствования методических подходов к ее оценке.

По мнению Фатхутдинова Р.А. конкурентные преимущества регионов определяются следующими факторами [8, 32]:

1. конкурентоспособностью страны, в которую входит регион;
2. природно-климатическими и географическими экологическими и социально-экономическими параметрами региона;
3. предпринимательской и инновационной активностью в регионе;
4. уровнем соответствия (опережения) параметров инфраструктуры региона международного норматива;
5. уровнем международной интеграции и кооперирования региона;

Наиболее близкой методикой к страновым рейтингам является методика Лариной Н.И. и Макаева А.И. [3, 2]. Вычисляется индекс стратегической конкурентоспособности, который базируется на 4-х группах показателей: общие экономические показатели (ВРП, оборот розничной торговли); внешние связи регионов (густота ж/д путей, наличие телефонной и сотовой связи); инновационный потенциал; внешнеторговые связи и инвестиционная привлекательность региона;

Методика Ушвицкого Л.И. и Парахиной В.Н. использует концепцию оценки конкурентоспособности региона, основанную на 3-х составляющих: уровень жизни населения, инвестиционная привлекательность региона и эффективность использования ресурсов. Данная методика позволяет получить качественную и количественную оценки параметров конкурентоспособности [6, 1].

В исследованиях В.В. Печаткина, С.У. Салихова, В.А. Саблиной проводится оценка с помощью многофакторного корелляционно-регрессионнного анализа. Интегральный показатель конкурентоспособности включает следующие показатели: способность региона производить товары и услуги в условиях конкуренции; характеристика качества жизни населения. На основе полученных данных проводится ранжирование регионов по уровню конкурентоспособности [7, 2].

Андреев В.Е. оценивает конкурентоспособность как возможность обеспечения высокого уровня жизни населения за счет потенциала региона (трудового, сырьевого, инновационного и т.д.) [1, 2].

Особого внимания заслуживает методика оценки Меркушова В.В., с помощью которой вычисляется интегральная оценка конкурентоспособности на основе трех частных систем показателей: экономический потенциал, региональная эффективность и конкурентные преимущества [6, 1].

© Борбасова З.Н., Гельмле А.М.

В целом, можно отметить, что все приведенные выше методики используют комплексный подход в оценке конкурентоспособности, каждая из них имеет как свои достоинства так и недостатки

Страны могут находиться в неодинаковом положении из-за различной степени зависимости международного обмена в соответствии, со связанной с ним долей производства и потребления. США и Япония менее зависимы от международной торговли, чем страны Западной Европы. Зависимость особенно велика, когда за границу продается лишь несколько определенных продуктов, например, в Казахстане это нефть, черные и цветные металлы, зерно [3, 2].

Для оценки конкурентоспособности регионов Казахстана авторами была адаптирована методика российского исследователя Меркушова В.В. [6, 2]. Она позволяет получить уровень конкурентоспособности – значение интегральной оценки конкурентоспособности исследуемого региона. Для синтеза интегральных показателей экономического потенциала, региональной эффективности, конкурентных преимуществ и непосредственно уровня конкурентоспособности были использованы непараметрические методы статистического анализа.

Интегральная оценка КС определяется на основе трех частных систем показателей:

Таблица 1

Система показателей конкурентоспособности региона

Система показателей экономического потенциала региона (Тпот)	Система показателей региональной эффективности (Тэфф)	Система показателей конкурентных преимуществ (Тпреим)
Численность экономически активного населения, тыс. чел.;	Пр-во ВРП (ВДС) на 1 занятого в экономике региона, тыс. руб./чел.	Стоимость основных фондов, на 1 занятого в экономике, тыс. руб.
Среднесписочная численность работников, занятых на малых предприятиях, тыс. чел.	Пр-во ВДС, созданной в промышленности, на 1 занятого в промышленности, тыс. руб./чел.	Уровень годности основн. фондов региона, %
Наличие основных средств на конец года по первоначальной стоимости млрд.тенге	Пр-во ВРП (ВДС) на 1 рубль стоимости основных фондов региона, руб.	Объем инвестиций в основной капитал, приходящийся на 1 жителя региона, тыс. руб.
Площадь сельскохозяйственных угодий и пашни, тыс. га	Пр-во ВДС, созданной в промышленности, на 1 рубль стоим. основ. фондов промышл., руб.;	Удельный вес занятых на малых предприятиях в общей численности занятых региона, %
Валовые затраты на исследования и разработки	Затраты заработной платы на 1 рубль ВРП (ВДС), руб.	Удельный вес занятых на пред-приятиях частн. формы собств. в общей числ. занятых, %
Финансово-хозяйственная деятельность крупных и средних предприятий (прибыль (убыток)) до налогообложения	Производит. труда на малых предпр., руб.;	Густота ж/д путей, км путей на 10000 км^2 терр.
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	Пр-во ВДС промышл., на 1 рубль ПП), руб.	Густота автомоб. дорог, км на 1000 км^2 терр.;
Валовой региональный продукт, млн. руб.	Рентабельность (убыточность) промышленного производства в %	Среднегодовая урожайность зерновых культур за последние 5 лет, ц/га.

Для проведения расчетов были использованы методы элементарной математики.

Метод «Паттерн» позволяет получить оценки по частным показателям при помощи соотнесения фактических значений с наилучшими.

$$t_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{max}} \qquad (1)$$

Значения коэффициента T_i будут принадлежать области [0; 1]. T_i = 1 может быть достигнуто только в случае, если *i*-ый регион обладает наилучшими значениями по всем частным показателям.

$$T_i = \frac{\sum_{j=1}^{n} t_{ij}}{n} \quad (2)$$

В результате, были получены оценки трех компонент ($T_{пот}$, $T_{эфф}$, $T_{преим}$), необходимых для определения интегральной оценки конкурентоспособности регионов Казахстана.

Таблица 2

Уровень конкурентоспособности регионов Казахстана в 2011 году

Наименование региона	$T_{пот}$	$T_{эфф}$	$T_{преим}$	Уровень конкурентности Y rc
первый уровень				
Атырауская обл.	0,67	0,77	0,5	0,65
Мангистауская обл.	0,46	0,72	0,33	0,5
Карагандинская обл.	0,48	0,62	0,3	0,47
Западно-Казахстанская обл.	0,42	0,58	0,35	0,45
Южно-Казахстанская обл.	0,44	0,46	0,42	0,44
второй уровень				
Костанайская обл.	0,35	0,45	0,39	0,4
Восточно-Казахстанская обл.	0,5	0,41	0,37	0,43
Павлодарская обл.	0,3	0,46	0,41	0,39
Северо-Казахстанская обл.	0,24	0,34	0,59	0,39
третий уровень				
Кызылординская обл.	0,21	0,56	0,38	0,38
Акмолинская обл.	0,3	0,3	0,5	0,37
Актюбинская обл.	0,35	0,45	0,3	0,37
Жамбылская обл.	0,25	0,34	0,4	0,33

Параметр y_{rc} определяется как средняя арифметическая из полученных оценок (таблица 2).

Полученные результаты можно охарактеризовать следующим образом. Регионы Казахстана по уровню конкурентоспособности делятся условно на 3 группы:

1. первый уровень (0, 44<y_{rc}<0,65)
2. второй уровень (0, 39<y_{rc}<0,4)
3. третий уровень (0, 33<y_{rc}<0,39)

Согласно методике Меркушова В.В. уровень конкурентоспособности региона можно считать высоким, если выполняется условие неравенства (3)

0, 6<y_{rc}<0,8 (3)

Таким образом, только Атырауская область имеет сравнительно высокий уровень конкурентоспособности, еще 4 региона имеют средний уровень (0, 4<y_{rc}<0,6), а результаты всех остальных регионов можно охарактеризовать как низкий уровень конкурентоспособности.

Наихудшие показатели имеет Жамбылская область, которая может быть отнесена к числу депрессивных регионов Казахстана. Особый интерес представляют зернопроизводящие регионы (Акмолинская, Костанайская, Северо-Казахстанская области), в качестве базы для зернового кластера. Следует отметить, что эти области имеют невысокий уровень конкурентоспособности и на сегодняшний день не играют ведущую роль в экономике страны, несмотря на возрастающее значение Казахстана на мировом рынке зерна.

Резкая дифференциация экономического роста регионов страны говорит о необходимости проведения реформ, которые позволят, если не полностью избежать депрессивного состояния регионов Казахстана, то хотя бы поднять их на более высокий уровень.

Литература

1. Андреев, В.Е. Конкурентоспособность региона и методика ее оценки [Электронный ресурс] / В.Е. Андреев. – Режим доступа: http://reklama.rezultat.com
2. Иванов Д. Новые маршруты экспорта казахстанского зерна, Агроинформ. 2008 № 11. С. 71.

3. Ларина, Н.И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов / Н.И. Ларина, А.И. Макаев // Эко. 2006. № 10. С. 2-26.
4. Меркушов, В.В. Интегральная оценка уровня конкурентоспособности региона / В.В. Меркушов // Межрегиональные экономические сопоставления: сб. статей. – М., 2004. С. 24-38.
5. Укенов О. Система гарантирования обязательств субъектов АПК по займам (кредитам), лизингу. Агроинформ. 2008 № 12. С. 41-42.
6. Ушвицкий, Л.И. Конкурентоспособность региона как новая реалия: сущность, методы оценки, современное состояние / Л.И. Ушвицкий, В.Н. Парахина // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Экономика. – Владикавказ: Северо-Кавказский гос. технический ун-т, 2005. № 1. С. 1-20.
7. Печаткин, В.В. Рейтинговая оценка конкурентоспособности регионов России / В.В. Печаткин, С.У. Салихов, В.А. Саблина; Ин-т социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН. – Уфа, 2004.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.:2000. Инфра-М. С. 30.

Бояхчян А.А. ©

АНАЛИЗ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РФ ЗА 2000-2010 ГГ.

«Иностранные инвестиции, очень важны с точки зрения интернационализации экономики. Во-первых, это внедрение более эффективной практики управления, новых технологий, более эффективной практики общения и т.д. Во-вторых, это дополнение к тем внутренним источникам инвестиций, которые есть в России» [1; 5]. Для России иностранные инвестиции играют существенную роль, как источник стабилизации и подъема отечественной экономики.

Таблица 1

Общий объем иностранных инвестиций, поступивших в экономику РФ (в млрд. долл.)

	1 период							2 период		3 период	
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Объём иностранных инвестиций	10,9	14,2	19,7	29,6	40,5	53,6	55,1	120,9	103,7	81,9	114,7
Объём ПИИ	4,4	3,9	4	6,7	9,4	13	13,6	27,7	27	15,9	13,8
Соотношение ПИИ к общему объему ИИ, в %	40,3	27,4	20,3	22,6	23,2	24,2	24,6	22,9	23,5	19,4	12,03

Составлено автором на основе данных Росстат

Рассмотрев данные динамики притока ПИИ (см. таблицу 1) в экономику России за 2000-2010 гг., автор разделил их на 3 периода: 1 период – 2000-2006 гг., 2 период – 2007-2008 гг., 3 период 2009-2010 гг.

Рассматривая первый период, мы наблюдаем положительный рост объема ПИИ в Российскую экономику с 2000-2006 гг., который составил 309% (13,6 млрд. долл. в 2006 г., против 4.4 млрд. долл. в 2000 г.). Так с 2000 г. получила развитие сложившаяся во второй половине 1999 г. тенденция к активизации инвестиционной деятельности, что в значительной степени связано с улучшением макроэкономической ситуации [2].

В 2002 году, было привлечено в Российскую экономику 4 млрд. долл. ПИИ, а так же 19,7 млрд. долл. всех иностранных инвестиций. В 2004 году экономике России удалось накопить 40,5 млрд. долл., что на 30% больше относительно 2003 года, из которых 51,6% ПИИ.

Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's, 5 декабря 2004 года подняло долгосрочный рейтинг в иностранной валюте с BB – до BB и в национальной валюте – с BB – до BB + [3], что безусловно, оказало позитивное влияние на инвестиционную привлекательность российской экономики, и повысило объем ПИИ с 9,4 млрд. долл. в 2004 г. до 13 млрд. долл. в 2005 году.

© Бояхчян А.А., 2012 г.

Устойчивый рост российской экономики, стабильность социально-экономической ситуации и растущие рейтинги инвестиционной привлекательности экономики создали конкурентоспособные для внешнего инвестирования отдельные сектора национальной экономики.

Заметный приток иностранного капитала в российскую экономику и повышение инвестиционной активности национальных инвесторов повлекли за собой процесс формирования конкурентной среды на внутреннем финансовом рынке, что сформулировало снижение реальных ставок кредитной системы, которая увеличила объемы своих инвестиций в основной капитал.

Основными факторами, способствовавшими активизации инвестиционной активности, стали:

1. Прирост выпуска продукции и услуг базовых отраслей национальной экономики и промышленного производства. При этом рост наблюдался в большинстве как добывающих, так и обрабатывающих отраслей, а так же в торговле, общественном питании и связи.
2. Сохранение высоких цен мирового рынка на энергоресурсы и цветные металлы, обеспечивающее рост производства и накоплений активов в экспортно-ориентированных отраслях (главным образом в отраслях топливно-энергетического комплекса) и производствах национальной экономики. В свою очередь, это привело к росту внутреннего спроса на инвестиционную продукцию;
3. Улучшение финансового положения предприятий за счет вытеснения неэффективных собственников и позитивного роста их суммарного сальдированного финансового результата.
4. Стабилизация банковской деятельности в России, открывшая компаниям пути активизации инвестиционной привлекательности.
5. Предпринимаемые Правительством РФ меры по улучшению инвестиционного климата: осуществление реформирования налоговой системы, что позволило легализовать часть инвестиционных затрат предприятий реального сектора экономики и несколько снизить налоговое бремя; ЦБ РФ снизил ставку рефинансирования с 25% в 2002 г. до 12% в 2005 г., в связи с чем стало невыгодно вкладываться в спекулятивный фондовый рынок; отмена ЦБ РФ обязательной продажи валютной выручки, что в итоге может способствовать снижению инфляции [4].

Факторами, сдерживающими положительный прирост иностранных инвестиций стали:

1. Высокие инвестиционные риски для иностранных инвесторов, связанные с утратами собственности в России и доходности, отсутствием гарантий со стороны государства по защите прав инвесторов (ФЗ «Об иностранных инвестициях в РФ» был принят 2 июля 1999 г.);
2. Слабая конкурентоспособность долгосрочных ПИИ, к тем же портфельным, имеющим быстрый оборот и прочим инвестиция, например вклады зарубежных юр. лиц в российские банки.

Начало второго периода (2007 – 2008 гг.), являлось неким продолжением первого периода и сопровождалось резким ростом поступления объема ПИИ, а так же иностранных инвестиций в целом.

В 2007 г. России удалось привлечь 120,9 млрд. долл. иностранных инвестиций, что в 2 раза больше, относительно 2006 года, из них 27,7 млрд. долл. ПИИ, что на 203% больше по отношению, к тому же 2006 году.

Ведущее мировое рейтинговое агентство – Standard & Poor's, повысило рейтинги России, по долгосрочному рейтингу – на уровне "BBB+/A-" [5].

В 2008 г. объем иностранных инвестиций в экономику России снизился на 14,3 % и составил 103,7 млрд. долл., в январе 2008 года был зарегистрирован чистый отток капитала на уровне 9 млрд. долл.

Факторами высокой инвестиционной активности в экономике России стали: расширение капитальных вложений в добывающий и энергетический секторы, в АПК, в машиностроительный и социальный комплекс, обрабатывающие производства и спекуляции с недвижимостью.

Основным фактором, сдерживающим приток инвестиций, стал начавшийся в 2008 году мировой кризис.

Начало третьего периода (2009 – 2010), характеризовалось резким спадом притока иностранных инвестиций, ПИИ, а так же оттоком капитала, в связи с начавшимся мировым кризисом.

В 2009 г. общий объем иностранных инвестиций снизился на 21,1%, со 103,7 млрд. долл. 2008 г., до 81,9 млрд. долл.

В 2010 году наблюдается рост притока общего объем иностранных инвестиций в экономику России на 40%, по отношению к 2009 г.

Иностранные инвестиции в основном сконцентрированы в промышленности и сфере торговли, хотя последняя продолжает терять свою привлекательность. В промышленности иностранные инвесторы сохраняют интерес к обрабатывающим отраслям.

А вот объем, ПИИ составил 13,8 млрд. долл. и снизился на 13,3%, что меньше показателя предыдущего года и вдвое ниже, чем в 2008 г. и докризисном 2007 году.

Источником спада притока ПИИ стал проявляющийся интерес подавляющей части инвесторов в 2010 году к портфельным инвестициям, т.к. именно в период кризиса, индексы ММВБ и РТС упали более чем в 3 раза, соответственно и ведущих компаний на фондовом рынке, что способствовало спекуляциям на долгосрочной основе.

Подводя итог, можно сказать, что в целом мы наблюдаем положительный рост ПИИ с 2000 – 2007 гг., который был подбит начавшимся в 2008 году мировым кризисом, при этом еще и поменявшим курс инвесторов с ПИИ на спекулятивные, нестабильные портфельные инвестиции.

Литература

1. Булатов, А. Капиталообразование в России / Вопросы экономики. – 2005. – № 9.
2. http://www.cbr.ru/archive/root_get_blob.asp?doc_id=1778
3. http://www.inesnet.ru/magazine/mag_archive/free/2003_01/rbk.htm
4. http://www.cbr.ru/statistics/print.asp?file=credit_statistics/refinancing_rates.htm
5. http://www.vesti.ru/doc.html?id=168345

Бутакова А.И. ©
Институт экономики и финансов Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Для финансового рынка, как и для всякого другого рынка, характерно наличие конкурентных отношений между его участниками. Конкуренция в сфере банковской деятельности отличается определенной спецификой. Услуги банков отличаются от других услуг предпринимательства, они появляются в результате глубокого анализа потребностей рынка, тщательно подготовлены, соответствуют перечню и технологии проведения банковских операций. Перечень банковских услуг должен быть, с одной стороны, экономически целесообразным, а с другой – удовлетворяющим финансовым потребностям рынка и отвечающим условиям максимальной доступности банковских услуг потребителям [5].

Банки, работающие в условиях рыночной конкуренции, чаще всего придерживаются продуктовой маркетинговой концепции. Однако в выигрышном положении находятся банки, которые имеют свою торговую марку, т.е. какую-то свою специфику. Прежде всего, конкуренция между торговыми марками происходит в информационном пространстве. Эта конкуренция выражается в битве за внимание и предпочтение потребителя. Здесь важную роль играют два взаимосвязанных инструмента конкурентной борьбы: рекламная деятельность банка и ребрендинг.

Ребрендинг – это лишь технический термин, означающий достаточно радикальное изменение внутренних и внешних свойств торговой марки, призванное «освежить» впечатление, производимое на потребителей, или привлечь принципиально иную аудиторию. Сохранять и укреплять марку или модифицировать ее, требует осмысленных действий [2, 29].

Говоря о банковском брендинге, стоит учитывать специфику отечественного рынка. И дело не в квалификации банковских специалистов, уровень, которой за это время как раз значительно опередил многие другие «отрасли народного хозяйства». Дело в квалификации потребителей. Каждый среднестатистический гражданин любой западноевропейской страны с довольно юного возраста неизбежно становится клиентом банка и постигает грамоту обращения с финансовыми услугами по мере роста своего благосостояния. Этого пока нельзя сказать о нашем рынке, который буквально наполнен вполне платежеспособными потенциальными клиентами, имеющими смутное представление о том, что такое банковский сервис.

Возможно, идентичность – сегодня одна из самых проблематичных зон в сфере банковского брендинга. Типична ситуация, когда у банка есть грамотно разработанные имя, логотип, вывески и визитные карточки. Есть даже вполне убедительная реклама в СМИ. Но по мере сближения с брендом, т. е. посещения офиса, контакта с персоналом, получения информации об услугах, потребитель постепенно

© Бутакова А.И., 2012 г.

теряет, то изначальное впечатление, которое побудило его к знакомству. Получается, чем глубже в бренд, тем меньше бренда. Для финансового сервиса эта тенденция особенно разрушительна. Ведь все банкиры мечтают о том, чтобы продать одному клиенту максимум услуг. А это возможно только в том случае, если потребитель, пока добирается до первой из них, накапливает не разочарование, а положительные эмоции, т.е. подтверждение правильности собственного выбора. Здесь должен действовать драматический принцип: «Чем дальше, тем интереснее».

При этом банки должны сохранить возможность развиваться в рамках универсального статуса, позволяющего снизить риски за счет диверсификации услуг, обеспечить комплексность обслуживания клиентов. Стратегия диверсификации деятельности банка направлена на развитие каждой переменной, определяющей его стратегическое поле. Это путь, предпринимаемый кредитными учреждениями по обычно сходным причинам (экономия на масштабах и на видах деятельности) в целях поиска критического размера; при этом диверсификация влияет на объем. Преимущества, которые приобретает диверсифицированный банк, когда речь идет о затратах на приобретение информации и о расходах на осуществление контроля, должны приниматься во внимание настолько, насколько те же сведения, касающиеся клиента, используются для продажи нескольких банковских продуктов [7].

Специализация банков на отдельных продуктах, операциях или видах деятельности возможна в рамках их универсального статуса. Принцип добровольной специализации банков, исключающий административные методы навязывания конкретных форм специализации, предполагает, что всю ответственность за решения по выбору сфер деловой активности несут сами кредитные организации и их учредители, включая, в том числе, и государство. Напротив, при специализации банк ограничивается заданной определенной нишей и рассчитывает стать в данной нише более эффективным, чем его конкуренты, благодаря лучшему знанию рынка, контролю за уровнем издержек и рисков.

Интересным примером ребрендинга и специализации в сочетании со стратегией низких издержек является ING-Direct. ING-Direct Canada – «виртуальный» банк. К концу 2005 года он привлек 3,5 млн. клиентов с депозитами в сумме $40 млрд. и получал стабильную, постоянно растущую прибыль. В итоге получилась онлайновая денежная машина, ежемесячно прирастающая на 100 тысяч новых клиентов и на $1 млрд. по вкладам.

На рынке финансовых услуг банк ING Direct совсем как IKEA или дисконтные авиалинии. Стратегия проста: продукт (или услуга) – и ничего лишнего. Долгое время банк был представлен web-сайтом и единственным отделением в штате Массачусетс для принятия почты.

Но странности на том не заканчиваются: в банке нет ни одного банкомата, ни одной кредитной карты и даже чековых книжек. Общение с клиентами ведется по телефону и через Интернет (70% операций). Банк предлагает небольшое количество легкодоступных пониманию продуктов: один тип сберегательного счета и один тип текущего. Нет ни минимальных балансов, ни комиссий. В качестве дополнения – коллекция депозитных сертификатов, девять инвестиционных фондов, которые можно комбинировать в консервативный, умеренный или агрессивный портфель, и простые в оформлении ипотечные кредиты. Намеренная простота продуктов позволяет сохранять издержки на низком уровне.

Отбросив лишнее, ING Direct сумел обеспечить потребителям невиданные преимущества в главном – процентной ставке. Обладатель сберегательного счета в ING Direct получает 4,5% годовых при среднем для индустрии уровне 0,46%. Проценты начисляются каждый день и появляются на аккаунте в конце месяца.

Общение с клиентом – только прямое. Вместо офисов – кафе. Следуя примеру Starbucks, банк ING Direct открыл сеть фирменных высокотехнологичных кафе в: Нью-Йорке, Гонолулу, Лос-Анжелесе, Чикаго и т.д. В каждом кафе установлены жидкокристаллические мониторы с функцией touchscreen. С их помощью посетители могут узнать о финансовых продуктах банка. В помещениях есть «зона семинаров», где проводятся лекции по финансам, расписание которых есть на сайте банка. Официанты кафе легко ответят на все финансовые вопросы посетителей и расскажут им об ипотеке и биржевых котировках.

Результат: 40% новых клиентов только за счет рекомендаций, «сарафанного радио». Расходы на привлечение нового клиента втрое ниже по сравнению с традиционным банком.

Президент и CEO ING Direct Аркадий Кульманн гордится тем, что среди сотрудников банка многие не из финансовой отрасли. «Если вы хотите обновить отрасль и вдохнуть в нее энергию, не нанимайте людей из нее же, – говорит он. – Придется их сначала отучить, а потом научить заново. Я бы скорее нанял джазового музыканта, танцора или капитана израильской армии. Они могут научиться банковскому делу. Банковским работникам гораздо труднее избавиться от своих вредных привычек. Они в ловушке прошлого. Помните, чудо воскрешения случилось в истории только однажды».

Банк известен также своими дерзкими рекламными трюками и смелыми PR-ходами. Но и они не

выбиваются из русла основной идеи бизнеса и провозглашенных ценностей. Чтобы повысить свою узнаваемость в Южной Калифорнии, банк оплатил заправку бензином на станциях Shell в Манхэттен Бич, Санта-Монике и Бербанке. Очереди из машин выстроились на многие мили, и автомобилисты ждали часами – эта картинка не сходила с экранов теленовостей. В Бостоне ING Direct заплатил за то, чтобы все линии метро транспортного управления залива Массачусетс бесплатно перевезли едущих на работу граждан однажды утром в час пик.

Еще одна интересная особенность банка – банк может отказаться от клиентов, которых считает не соответствующих своей миссии. Кульманн лично отказал в $5-миллионом депозите одному влиятельному лицу. ING Direct строит организацию, которая защищает интересы простых смертных, не нужно обслуживать «серых кардиналов». «Мы работаем для людей с обычной улицы, но не с улицы Уолл-стрит», – звучит из уст начальника отдела обслуживания клиентов. В банке нет ограничений по минимальной сумме депозита, зато есть четкие ограничения для тех, кто играет не по правилам банка. Каждый год компания «дает отставку» более 3500 клиентам, не вписывающимся в общепринятую модель поведения [1, 87].

Тем не менее потребителям банк нравится: у него свыше 6 млн клиентов, и каждый месяц их становится на 100-150 тысяч больше. Сегодня банк ING Direct занимает 12-е место в США, оперирует депозитами на сумму около $ 47 млрд и контролирует большую часть сектора интернет-банкинга.

Данная практика банка достаточно интересна, но вовсе не обязательно копировать американские или европейские бизнес-модели. В Америке, например, принципиально другая плотность розничных сетей. Исторически там были сильны региональные банки, такие как Wells Fargo, поэтому крупные игроки национального масштаба, наподобие Citigroup, даже не пытались действовать на их поле. В России степень проникновения банковских услуг пока относительно невелика, поэтому участники рынка должны использовать иные, чем на Западе, технологии работы.

Интернет-банкинг в России в настоящее время не заменит целиком и полностью обычных походов в банк, несмотря на то, что создание системы интернет-банкинга обходится дешевле, чем открытие нового банковского отделения. Тем не менее, количество отделений банков по-прежнему растет. Причиной этого является то, что психология человека изменяется медленнее, чем технология.

Главная проблема развития Интернет-банкинга в России носит маркетинговый характер; это – развитие рынка Интернет-услуг, которому необходимо использование Интернет-платежей в постоянно нарастающей степени. Можно возразить, что этот рынок и так активно развивается в России. Однако следует понимать, что развивается в основном технологическая его составляющая. Социальная динамика этого рынка пока такова: приток большого количества пользователей, желающих получить среднего качества услуги по минимальным ценам, а в идеале – бесплатно.

Для развития рынка Интернет-услуг необходимо государственное регулирование рынка, что помогло бы снять часть бремени ответственности с банков и содействовать укреплению доверия к платежным системам в целом. Необходимо прогрессивное развитие технологий защиты финансовых операций в Сети, что способствовало бы увеличению уровня лояльности к платежным системам, как инструменту экономических взаимоотношений в режиме on-line. Это привело бы к тому, что тесная интеграция между платежными системами банков и независимыми платежными системами могла бы пойти на пользу российскому рынку электронных платежей, так как банки привнесли бы в него свой имидж и опыт работы с крупными денежными потоками, а независимые платежные системы – мобильность, инвариантность технологий и лояльность большой группы пользователей [4].

Очевидно, есть, что ломать в бизнес-моделях банков. Хотя любое превращение представляет угрозу традиционным источникам прибыли, опыт компаний-революционеров показывает, что это окупается, если приносит потребителям новые выгоды.

Литература

1. Колотухин Э. Революционеры отрасли: отделение функции от формы // CEO. – 2010. – № 4.
2. Шлесберг Д. Бренд или брендинг – вот в чем вопрос // The Retail Finance – 2011. – № 9.
3. Зарубежный опыт деятельности коммерческих банков в области активных операций и перспективы использования его в России. – Режим доступа: http://www.managment.aaanet.ru
4. Интернет-банкинг: современное состояние и перспективы развития. – Режим доступа: www.conference.meli.ru
5. Конкуренция в банковском секторе: понятие, сущность и виды. – Режим доступа: http: // www.zdos.ru/nauka
6. Конкуренция и ее последствия: сила стратегии как пропаганды. – Режим доступа: http: // www.cfin.ru/management
7. Экономика и финансы [Электронный ресурс]: Совместная стратегия Банка России и Правительства РФ о развитии банковского сектора. – Режим доступа: http://www.finansy.ru/publ

Галимова Т.А. ©
Институт экономики и финансов Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РОССИИ

Ключевые слова: факторинг, факторинговые операции, факторинговые сделки, проблемы развития факторинга.

Факторинг представляет собой разновидность торгово-посреднической деятельности, при которой банк или специализированная компания, выступающая в роли посредника, приобретает неоплаченные денежные требования на должника и сама взыскивает долг в пользу кредитора за определенную плату (денежное вознаграждение). Одновременно с этим посредник кредитует оборотный капитал клиента и принимает на себя кредитный и валютный риски, а в некоторых случаях оказывает также консалтинговые и информационные услуги, осуществляет поиск новых партнеров для клиентов.

В 2010 году рынок факторинга был превращен из рынка продавца в рынок покупателя; в 2011 году заметно подешевевший факторинг привлек к себе внимание не только оптовиков, поставляющих в розницу свой товар, но и производителей, закупающих сырье и комплектующие. Основной тренд прошедшего года – резвый рост спроса на реверсивный (закупочный) факторинг.

Следует отметить, что, начиная с 2010 года, наблюдался сдвиг спроса в сторону новых продуктов факторинга. По мнению экспертов, это было вызвано объективной необходимостью финансировать бизнес, который с трудом подходит для стандартных факторинговых операций (например, предзакупочные схемы), и снизить коммерческие риски при продаже с отсрочкой платежа [6].

На основании проводимых исследований рейтинговое агентство «Эксперт РА» заявило о том, что рынок факторинга вырос в 2011 году на 77% [5]. Тем не менее, было также отмечено замедление роста рынка факторинга во втором полугодии до 15-20% и сильное падение качества портфелей его участников. По словам Станислава Волкова, руководителя отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА», в период бурного роста рынка факторы не сформировали запас прочности. Принимая на себя более высокие риски, факторы не закладывали в ставку адекватную премию за риск. Объем созданных резервов с 1 июля 2010 года по 1 июля 2011 года вырос на 4%, а объем портфелей за этот же период увеличился в два раза. Ухудшение платежной дисциплины дебиторов из-за снижения уровня ликвидности потребует срочного досоздания резервов, к которому факторы не готовы.

Снижение уровня ликвидности сделает политику банков в отношении оказания услуг факторинга более осмотрительной и повлечет за собой рост стоимости факторинговых операций. По словам аналитиков, одной из причин повышения ставок является также удорожание стоимости финансирования на рынке для самих банков, причем банки, входящие в топ-100, уже начали повышать ставки по корпоративным кредитам, рост оценивается в среднем в один-два процента [6].

Объективными причинами, сдерживающими развитие факторинга на региональном уровне, являются недостаточная информационная открытость и достоверность финансовой отчетности российских компаний. Развитие факторинга возможно только при полной транспарентности компаний, что способствует минимизации рисков мошенничества и недобросовестного исполнения своих обязательств.

Одной из главных проблем осуществления факторинговой деятельности в банке является отличная от кредитного подразделения система принятия решений. В большинстве банков отсутствует скоринговая система оценки рисков; используется система оценки, близкая к кредитной. Руководители факторинговых подразделений банков отмечают, что в банке факторингу приходится приспосабливаться к кредитным технологиям, что, в свою очередь, негативно сказывается на оперативности сделок [3]. Введение четко проработанной системы оценки дебиторов при осуществлении факторинговых операций будет способствовать ускорению развития рынка факторинга в России.

В некоторых случаях факторинг попросту не может конкурировать с кредитными продуктами внутри банка, поскольку если факторинг не является приоритетным направлением развития для банка, то на фоне кредита он всегда будет выглядеть блекло, хотя бы из-за формально более высокой процентной ставки. Однако, по словам Елены Гладких, генерального директора Русской Факторинговой компании, факторинговые услуги перестали восприниматься просто как финансирование. На данный момент факторинг все меньше конкурирует с кредитными продуктами, которые используются для других целей, так как предприниматели на основании опыта в получении факторинговых услуг делают выводы об их

© Галимова Т.А., 2012 г.

преимуществах.

Несмотря на популяризацию факторинга, некоторые дебиторы буквально игнорируют предложения о сотрудничестве с факторами, а в некоторых случаях и вовсе не знают преимуществ факторинга. Одни отказываются от участия в факторинговых операциях, так как опасаются жесткого контроля их платежной дисциплины со стороны фактора, другие – не готовы отказаться от проведения зачетов в рамках оплаты поставок поставщикам. Возникает проблема убеждения дебитора в целесообразности факторинговых операций. Решением данного вопроса станет проведение трехсторонних переговоров, в ходе которых покупатель узнает о выгодах, получаемых его компанией при переходе на факторинговое обслуживание. «Основной аргумент для крупной компании-дебитора – это возможность безболезненно для своих поставщиков предоставлять отсрочку платежа либо увеличивать уже существующие отсрочки. Отсрочка платежа для любого дебитора – это по сути своей либо очень дешевый, либо вообще бесплатный кредит без ухудшения таких ключевых финансовых коэффициентов, как debt-to-equity ratio или debt-to-EBITDA», – добавляет заместитель начальника управления факторинга ЮниКредит Банка Геннадий Золкин.

Некоторые изменения в законодательстве Российской Федерации отражаются на рынке факторинга не лучшим образом: сужается рынок клиентов, и соответственно падает доход факторов. Так, в результате поправок в закон о госрегулировании алкогольного рынка, вступивших в силу с 22 июля 2011 года, факторы не заключают более новых контрактов с поставщиками алкоголя крепостью свыше 7% ввиду запрета переуступать права требования на такой товар третьему лицу.

Вступление в 2010 году в силу нового федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» повлекло за собой снижение спроса на факторинг со стороны поставщиков продуктов питания. Впервые в отечественной практике установлены ограничения на величину отсрочки платежа в зависимости от срока годности продовольственных товаров, поставляемых в торговые сети: срок годности до 10 дней – оплата не позднее чем через 10 дней; срок годности до 30 дней – оплата не позднее этого срока. Все остальное продовольствие, включая алкоголь, оплачивается не позднее чем через 45 дней (для сравнения: средняя отсрочка по сетям в 2009 г. составляла 60 дней) [1, 36]. Это может привести к появлению на рынке факторинга новых игроков – торговых сетей. Сейчас ритейлеры расширяют перечень оказываемых поставщикам возмездных услуг, в число которых наряду с маркетингом и анализом оплаты поставок может войти непосредственно факторинг [1, 37]. На данный момент компания X5 Retail Group предлагает поставщикам присоединиться к программе факторинга X5 Retail Finance [7]. По словам исполнительного директора Ассоциации факторинговых компаний Дмитрия Шевченко, это первый случай, когда ритейлер создает собственную факторинговую компанию. Предоставление услуг факторинга не лицензируется и не регулируется отдельными органами, и участником этого рынка может стать любая компания, если в ее уставе среди видов деятельности есть финансовое посредничество. Иными словами, законодательство не нарушается. Российские сети могут пойти по такому же пути, и тогда факторинговые услуги, предоставляемые крупными торговыми сетями, будут создать немалую конкуренцию для банков на рынке факторинга.

Список крупнейших отечественных факторов страны остается неизменным уже довольно долгое время. В топ-10 рейтинга факторов по темпам прироста объемов уступленных требований, составленного агентством «Эксперт РА» в 2011 году, входят Промсвязьбанк, «ВТБ Факторинг», Альфа-банк, банк «Петрокоммерц», банк «Национальная Факторинговая Компания», «НФК-Премиум», «ТрансКредитФакторинг», Газпромбанк, «ГПБ-Факторинг», «БСЖВ Факторинг», ЮниКредит Банк и Металлинвестбанк. При этом многие полагают, что пальму первенства все же следовало бы вручить «ВТБ Факторингу [2].

Анализируя данные по рынку факторингу за 2011 год, можно говорить о ценовом демпинге, причем некоторые банки открыто обвиняются в этом. Например, при средней ставке на рыночных сегментах в 12 – 16% «ВТБ Факторинг» весь прошлый год активно обслуживал клиентов, опуская ставки в некоторых случаях почти до 8%, что практически вдвое ниже. Такая ситуация нарушает принципы проведения факторинговых операций; происходит перелом в сознание клиентов банка, в представлении которых факторинг всегда был дороже классического банковского кредитования. А когда один из крупнейших банков настраивает клиентов в обратном, то их ожидания от условий сделок становятся неадекватными.

Главной же проблемой развития всех факторинговых операций является отсутствие необходимой правовой базы: недостаточная определенность в законодательной сфере относительно трактовки экономической сущности факторинга и связанных с ним понятий. Ни в одном правовом документе не прописаны различия факторинговых продуктов, отличия факторинговых операций от классического

банковского кредитования. На наш взгляд, это является основной причиной, не дающей факторингу в России развиваться в полной мере для становления в качестве самостоятельной отрасли в экономике нашей страны.

Решением данной проблемы станет официальное узаконивание термина «факторинг», что поможет четко обозначить предмет договора, позволит конкретизировать права и обязанности участников факторинговых операций. Существенным плюсом для развития факторинговых операций стало бы введение для участников рынка единых стандартов организации и ведения дел, создание единой базы добросовестных клиентов и дебиторов, а также базы данных о клиентах, имеющих негативную репутацию.

В завершении хотелось бы отметить, что факторинговые операции на российском рынке из ранее малоизвестного и непопулярного продукта становятся на данный момент времени все более привычным инструментом повседневной финансовой деятельности организаций, причем не только крупный бизнес, но и во все большей степени средний и мелкий могут попробовать эту услугу. Факторинг следует рассматривать не как отдельно взятое действие, а как комплекс финансовых услуг, который включает в себя финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и работу с должниками по своевременной оплате. С каждым годом рынок факторинга развивается, отечественные компании все чаще обращаются к услугам факторинга и рассматривают его как один из важнейших инструментов своего бизнеса. Решение вышеуказанных проблем будет способствовать ускоренному становлению факторинга в качестве драйвера экономики нашей страны.

Литература

1. Гуторов С.И. Факторинг в 2010 году: от рынка продавца – к рынку клиента / С.И. Гуторов, В.В. Кашкин // Банковское дело. – 2010. – № 10.
2. Ивочкин А. Золотой год российского факторинга, 01.03.2012 – Режим доступа: http://bankir.ru/publikacii/s/zolotoi-god-rossiiskogo-faktoringa-10001310/
3. Имамалиева С.Г. Развитие и оценка российского рынка факторинга, 21.03.11 – Режим доступа: http://uecs.ru/uecs-27-272010/item/354-2011-03-25-13-11-01
4. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]: Российский рынок факторинга в первом полугодии 2011 года: Заиграли с ликвидностью, Объем и тенденции рынка. – Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/factoring/factoring_2011_2/part1/
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]: Рынок факторинга в 2011 году вырос на 77%, 27.02.2012 . – Режим доступа: http://raexpert.ru/releases/2012/Feb27/
6. Сологуб А. Факторинг кредиту рознь, 25.10.2011 – Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/1802058
7. Факторинг X5 Retail Finance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.x5.ru/ru/partners/goods/factoring

Гельман М.В. ©
Аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗОМ

Аннотация

В статье проведен сравнительный анализ путей совершенствования информационных систем вуза и выявлены перспективные направления их развития.

В последние годы задача построения интегрированных информационных систем управления в вузах является актуальной в связи с потребностью повышения эффективности деятельности в части управления внутренними организационно-экономическими процессами.

До сих пор развитие информационных технологий и систем в вузах сталкивается с серьезными проблемами и имеет ряд ограничений [1, 15].

С одной стороны, необходимость комплексной информатизации учебных, хозяйственных и организационно-экономических процессов, которые в вузах достаточно сложны и регламентированы различными ведомственными инструкциями, как правило, не вызывает у руководителей никаких сомнений.

© Гельман М.В., 2012 г.

С другой стороны, вузы не обладают достаточной совокупностью необходимых ресурсов (финансовых, кадровых, технических) для построения мощной и эффективной информационной системы управления.

Целью настоящей работы является сравнительный анализ использования информационных систем вуза и выявление перспективных направлений их внедрения.

Российский рынок вузовских информационных систем, следуя основным мировым тенденциям, тем не менее, развивается, во многом, по собственному пути. Установленные в вузах информационные системы преимущественно являются оригинальными разработками сотрудников вузов. В результате исторически сложилась ситуация, когда часть подсистем общей информационной системы вуза является собственной разработкой, другая часть представляет собой набор информационных систем различных разработчиков. В такой обстановке дальнейшее развитие системы вуза и обеспечение интеграции новых подсистем в единую информационную систему представляется нетривиальной задачей [2, 128].

Более радикальный подход заключается в обращении к специализированным фирмам, занимающимся установкой типового программного обеспечения «под ключ». На рынке программных продуктов существуют несколько крупных интегрированных информационных систем таких производителей как SAP, Oracle, Microsoft. Например, в настоящее время программный продукт компании SAP внедряют в СПбГУ и СПбГЭТУ. Наряду с очевидными преимуществами, недостатком такого подхода является существенно более высокая цена, которую могут позволить себе только крупные, хорошо финансируемые вузы.

Нам представляется более перспективным компромиссный подход, при котором этап внедрения в вузе программно-аппаратного решения, дальнейшее сопровождение и модернизация всей системы — происходит во взаимодействии между компанией, внедрявшей решение в вузе, и самим вузом при активном участии сотрудников вуза.

В настоящее время на внутреннем рынке информационных систем существует множество разработок, применяемых при автоматизации различных процессов в вузе. При этом присутствуют в основном отечественные поставщики программного обеспечения, а также компании, занимающиеся его внедрением. Слабая конкуренция между отечественными и зарубежными поставщиками корпоративных информационных систем, бизнес-интеграторами, является одним из факторов, отличающих ситуацию на российском рынке от ситуации на мировом.

На техническом уровне комплексные решения ИС для вузов развиваются в том же направлении, что и все остальные корпоративные информационные системы [3, 10; 4, 37], что же касается отраслевой специфики, то она имеет определенные отличия. В вузах обеспечивается максимально полная поддержка современных организационных форм учебной деятельности, и новейшего специализированного оборудования. В частности это: переход на сервисно-ориентированную архитектуру, использование открытых стандартов и проколов и др., а также движение в направлении использования систем управления качеством. Эти изменения в значительной мере обеспечивают образовательным учреждениям не столько конкурентное преимущество, сколько стандартную инфраструктуру для управления вузом.

Литература

1. Информатизация образования: направления, средства, повышение квалификации / Под ред.С.И.Маслова. — М.: Изд-во МЭИ, 2004.
2. Григорьев В.К., Ордынцев П.А. Интеграция ИУС подразделений вуза на основе сервис-ориентированной архитектуры, Системы управления и информационные технологии, 1.1(39), 2010. – С. 127 – 131.
3. Гельман М.В. Информационные системы на предприятиях сетевой розничной торговли. // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]: Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений — Электрон. журн. — М.: АТиСО, 2010. — № гос. регистрации 0420600008. — Режим доступа: http://e-rej.ru/Articles/2010/Gelman.pdf, свободный — Загл. С экрана.
4. Лезина Т.А., Гельман М.В. Тенденции развития корпоративных информационных систем предприятий сетевой розничной торговли. Прикладная информатика. 2011. № 1. С. 29 – 38.

Гордиенко Н.М. ©
Аспирант, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

СОДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: инвестиционная политика предприятия, процесс инвестирования, инвестиционная деятельность, управление инвестициями.

В современных условиях глобализации экономики все большую роль играет процесс инвестирования. Инвестиционная деятельность становится одним из ключевых факторов, определяющих динамику капитала в экономике, а так же темпы экономического роста.

Для большинства развивающихся промышленных предприятий привлечение инвестиций и осуществление инвестиционной деятельности является важнейшей функцией эффективного управления производственным процессом. Но на современном этапе становится недостаточным просто удовлетворение инвестиционных потребностей, таких как замена выбывающих активов или приобретение новых в связи с изменением структуры производства. Необходимо сознательное управление инвестициями на основе научной методологии, определяющей наиболее рациональные пути для реализации поставленных целей и получения ожидаемых эффектов с учетом изменяющихся условий и влияния различных факторов. Поэтому для осуществления инвестиционной деятельности предприятие вырабатывает инвестиционную политику, которая является частью стратегии развития предприятия и общей политики управления прибылью. Основой ее является определение направлений использования инвестиционных вложений, их объем и структура для достижения определенного полезного эффекта.

Не смотря на то, что проблеме инвестиций уделялось много внимания и в настоящее время она является весьма актуальной, в большинстве научных работ достаточно размытые определения «инвестиционной политики предприятия». Точное определение данного понятия позволит сформулировать его применительно для промышленных предприятий, что немало важно ввиду осуществления научных исследований в данной области.

Рассмотрим модификации понятия «инвестиционная политика предприятия». Так, А.И. Ильина и В.П. Волков под инвестиционной политикой предприятия понимают систему принятий решений о получении доходов от инвестиционной деятельности, основанную на совокупности критериев и предпочтений, которые определяются условиями деятельности и стратегией развития предприятия [5, 347].

В словаре современных экономических терминов Б.А. Райзберга и Л.Ш. Лозовского, определение инвестиционной политики предприятия звучит так, «инвестиционная политика – составная часть экономической политики, проводимой предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня» [3, 124].

Достаточное четкое определение у И.А. Бланка: «Инвестиционная политика представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающуюся в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых его инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и расширения экономического потенциала хозяйственной деятельности» [1, 35].

Попков В.П., Семенов В.П. так дают определение инвестиционной политики предприятия: «комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции с целью обеспечения финансовой устойчивости работы предприятия в ближайшей и дальнейшей перспективе. Инвестиционная политика предприятия исходит из стратегических целей его бизнес-плана» [2, 107].

На мой взгляд, ни одно из данных определений в полной мере не отражают всей сути и значения инвестиционной политики предприятия промышленной отрасли. Поэтому предлагаю взять за основу понятие, данное в словаре современных экономических терминов Б.А. Райзберга и Л.Ш. Лозовского и внести некоторые уточнения с учетом специфики промышленного предприятия.

Во-первых, стоит отметить, что инвестиционная политика это не просто часть экономической политики, а сложная система управления инвестициями, представляющая собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых видов инвестиционной деятельности.

© Гордиенко Н.М., 2012 г.

Во-вторых, инвестиционная политика направлена на решение нескольких задач, не только «на обновление основных средств и повышение их технического уровня», хотя это, пожалуй, приоритетное направление для промышленного предприятия, но не единственное. Поэтому в определении следует учитывать, что целью является обеспечение развития и расширения предприятия, наращивание производственных мощностей, а так же внедрение инноваций. Ни в одном определении возможность вложений инвестиций в инновации не предусматривается. Хотя инновационная деятельность для промышленного предприятия на современном этапе развития общества имеет немаловажное значение и является основой для модернизации и совершенствования производства, содействующего развитию предприятия и позволяющего соответствовать современным условиям и потребностям рынка.

В-третьих, если обобщить цель осуществления и управления инвестиций, то можно сделать вывод о том, что итогом должно стать увеличение дохода и получение других положительных эффектов в целом для промышленного предприятия, иначе осуществление инвестиционной деятельности бесполезно.

В итоге, понятие «инвестиционной политики промышленного предприятия», сформулированное нами на основе определения взятого из словаря современных экономических терминов Б.А. Райзберга и Л.Ш. Лозовского с произведенными уточнениями будет звучать следующим образом:

Инвестиционная политика промышленного предприятия – сложная система управления инвестициями, представляющая собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых видов инвестиционной деятельности, определяющих коэффициент реинвестирования капитала, структуру и масштабы инвестиционных вложений, с учетом приоритетных направлений их использования с целью обеспечения развития и расширения предприятия, наращивание производственных мощностей, внедрения инноваций и в целом увеличение дохода и получение других положительных эффектов.

Из данного определения следует, что основной целью инвестиционной политики промышленного предприятия становится создание оптимальных условий для вложения финансовых и иных ресурсов, а так же наиболее приемлемое комбинирование собственных и заемных средств, обеспечивающих возрастание доходов на вложенный капитал, необходимого для расширения производства, увеличения конкурентоспособности производимого товара и внедрения инноваций.

Помимо основной цели любое предприятие стремиться в процессе инвестирования к достижению и других целей и подцелей, таких как:

1) выработка стратегии и тактики экономической деятельности промышленного предприятия в перспективе, как на краткосрочный, так и долгосрочный периоды;

2) поиск и оценка наиболее эффективных объектов для инвестирования;

3) выбор из рассматриваемых вариантов оптимального инвестиционного проекта;

4) поиск и оценка альтернативных источников финансовых ресурсов для осуществления инвестиционного процесса;

5) достижение максимального результата в процессе реализации инвестиционной политики при минимальном вложении капитала, сроках его использования и организационных усилий.

Руководствуясь своими целями, промышленное предприятие выбирает инвестиционную политику в зависимости от ее направленности. Она может быть нацелена на: повышение эффективности производства; модернизацию технологического оборудования, технологических процессов; расширение или создание новых предприятий; внедрение принципиально нового оборудования и инноваций, а так же выход на новые рынки сбыта.

В зависимости от поставленных целей при осуществлении хозяйственной деятельности предприятие может придерживаться одного из возможных вариантов инвестиционной политики:

- Консервативная инвестиционная политика – вариант политики инвестиционной деятельности предприятия, приоритетной целью которой является минимизация уровня инвестиционного риска. При осуществлении такой политики инвестор не стремится ни к максимизации уровня текущей прибыльности инвестиций, ни к максимизации темпов роста капитала.

- Компромиссная (умеренная) инвестиционная политика – вариант политики осуществления инвестиционной деятельности предприятия, направленной на выбор таких объектов инвестирования, по которым уровни прибыльности и риска в наибольшей степени приближены к среднерыночным.

- Агрессивная инвестиционная политика – вариант политики осуществления инвестиционной деятельности предприятия, направленной на выбор таких объектов инвестирования, по которым уровни прибыльности и риска значительно выше среднерыночных. [4, 1].

Предприятие должно определиться с приоритетными направлениями инвестирования, целями, преследуемыми в результате его осуществления и факторами, оказывающими влияние на инвестиционный процесс, и максимально отразить их при разработке инвестиционной политики.

Для промышленного предприятия формирование и реализация эффективной инвестиционной политики должно стать ключевым фактором управления. Так как ее основной задачей является рациональное сочетание различных источников финансирования, оптимальное использование инвестиционных ресурсов, а так же достижение положительных интегральных показателей эффективности деятельности предприятия. Отсутствие тщательно обоснованной инвестиционной политики может привести после временного успеха к непредсказуемым отрицательным последствиям, одними из вариантов которых может стать вынужденная реорганизация предприятия или банкротство.

Литература

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. – К.: Ника-Центр, 2002. – 512 с.
2. Попков В.П., Семенов В.П., Организация и финансирование инвестиций. – СПб: Питер, 2001. – 224 с.: ил.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Словарь современных экономических терминов 4-е изд. – М.: Айрис-пресс, 2008. – 480 с.
4. Самарина Г.П. "Финансы предприятий", Учебно-методическое пособие, СПб, 1999 г. // Электронный ресурс. Режим доступа: http://idiinvest.narod.ru
5. Экономика предприятия: Учеб. пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др.; Под общ. ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. – М.: Новое знание, 2003. – 677 с.

Груздева Е.В. ©
К.э.н., доцент, кафедра экономики инноваций, МГУ им М.В. Ломоносова, г. Москва

УСЛОВИЯ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Под «венчурной деятельностью» понимаются вложения в динамично растущие инновационные предприятия, обладающие высоким потенциалом. Являясь основной формой реализации нововведений, венчурные инвестиции представляют собой вложения с высоким уровнем риска. Успешность венчурной деятельности определяется особенностями осуществления этой деятельности сложившимися в обществе, правовой средой и условиями инвестирования, отраженными в законодательстве. Наиболее распространенным инструментом венчурной деятельности являются закрытые паевые фонды венчурного инвестирования. Рассмотрим основные правовые особенности паевых фондов в Российской Федерации.

Определение паевого инвестиционного фонда присутствует в Федеральном законе от 29 ноября 2001 года № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах». Паевым инвестиционным фондом называется «обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией» [2, 5].

Паевой инвестиционный фонд в России основывается на договоре доверительного управления, определяющем имущественные отношения между пайщиками и управляющей компанией. Заключение договора происходит в момент приобретения учредителями инвестиционных паев, выдаваемых управляющей компанией. Образования юридического лица не происходит. Имущество, находящееся в долевой собственности инвесторов, передается управляющей компании. Сделки с этим имуществом осуществляются на основе доверительного управления в соответствии с инвестиционной декларацией управляющей компании. При этом управляющая компания не несет рисков изменения стоимости инвестиционных паев и получает свое вознаграждение независимо от результатов деятельности паевых инвестиционных фондов.

В закрытом инвестиционном фонде пайщики не могут погасить свои паи и, соответственно, изъять имущество до окончания срока функционирования фонда. «Таким образом, достигается определенная стабильность имущественного комплекса. Это является необходимым условием инвестирования в реальный сектор экономики, который требует как раз «длинных» вложений» [1, 63]. Кроме того, пайщики закрытого паевого инвестиционного фонда обладают возможностью контроля за деятельностью управляющей компании путем общего собрания владельцев инвестиционных паев. «К

© Груздева Е.В., 2012 г.

компетенции собрания относится принятие решений по следующим вопросам: утверждение наиболее важных изменений и дополнений в правила фонда, досрочное прекращение работы фонда, смена управляющей компании. Учредители закрытого ПИФа вправе изменять инвестиционную декларацию, а, следовательно, самостоятельно выбирать объекты инвестирования» [1, 64].

Определив основные черты паевых инвестиционных фондов и специфику закрытого паевого инвестиционного фонда, можно переходить к анализу венчурных закрытых паевых инвестиционных фондов. Особенности управления закрытыми инвестиционными фондами особо рисковых венчурных инвестиций (далее венчурный ЗПИФ) связана с их структурой и составом, определенным в «Положении о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов».

Очередные изменения в «Положении о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов» от 28 декабря 2010 г. (N 10-79/пз-н) затрагивают требования к активам венчурных фондов, делая их более рискованными по сравнению с предыдущей редакцией (N 08-19/пз-н от 20 мая 2008г). Если ранее доля денежных средств фонда, находящаяся во вкладах в одной кредитной организации была ограничена 25% стоимости активов фонда, то теперь это ограничение отсутствует.

Срок существования венчурного ЗПИФа согласно Федеральному закону от 29 ноября 2001 года № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» не может превышать пятнадцати лет. Средний срок жизни подобного фонда в России соответствует средней продолжительности венчурных проектов и составляет около шести лет. Задача управляющей компании заключается в выборе оптимальных объектов венчурного инвестирования, позволяющих успешно пройти все этапы инвестиционного развития от «стартапа» до «выхода».

Основным объектом инвестирования для управляющих компаний венчурных ЗПИФов являются хозяйственные непубличные общества, акции которых не обращаются у организаторов торгов. В российской практике можно выделить два типа венчурных ЗПИФов, характеризующиеся разными стратегиями. В первом случае фонд формируется преимущественно из денежных средств, для подобного фонда характерно приобретение управляющей компанией «венчурных активов». Во втором случае венчурный ЗПИФ состоит из долей капитала действующих предприятий, которые и используются для формирования имущества фонда.

Состав активов венчурных ЗПИФов включает «акции и доли в уставных капиталах хозяйственных обществ, предоставивших управляющей компании этого фонда бизнес-план развития, содержащий соответствующие инвестиционной декларации указанного фонда цели и объем финансирования хозяйственного общества за счет имущества, составляющего указанный фонд, а также описание рисков, связанных с таким финансированием» [1, 66].

Для вхождения долей уставных капиталов компаний в имущество венчурных ЗПИФов согласно положению Федеральной службы по финансовым рынкам «О порядке и сроках определения стоимости чистых активов акционерных инвестиционных фондов, стоимости чистых активов паевых инвестиционных фондов, расчетной стоимости инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, а также стоимости чистых активов акционерных инвестиционных фондов в расчете на одну акцию» от 15 июня 2005 года № 05-21/пз-н требуется проведение независимой оценки. Учитывая то, что в состав имущества входят ценные бумаги, не имеющие признанных котировок, независимая оценка является обязательной как при приобретении подобного имущества, так и при его отчуждения. Проведенная оценка является действительной в течение шести месяцев.

Управляющая компания не может содержать в штате специалистов-оценщиков. С одной стороны это ведет к увеличению расходов из-за обращений к сторонним оценщикам, однако, с другой стороны, данное правило снижает риски искаженных оценок активов, поскольку управляющая компания является лицом явно заинтересованным. «Помимо договора с оценщиком УК обязана заключить договоры и с другими инфраструктурными организациями – специализированным депозитарием, регистратором, аудитором, агентом (брокером)» [1, 67].

Сложная система контроля деятельности венчурного ЗПИФа, высокие требования к раскрытию информации, подробная система отчетности, а также высокие лицензионные требования к управляющей компании необходимы для защиты прав инвесторов. Однако, ограничения неизбежно осложняют работу ЗПИФов, снижая их эффективность.

Венчурный ЗПИФ является приоритетной формой осуществления государственно-частного партнерства. Это вызвано рядом особенностей ЗПИФа. Во-первых, отсутствует налог на прибыль от операций фонда, что обеспечивает безналоговое реинвестирование доходов фонда. Во-вторых, возможна

постепенная оплата паев на основе запросов управляющей компании. В-третьих, система расходования средств обеспечена жестким контролем.

Примерами государственно-частного партнерства являются региональные венчурные фонды инвестиций в малые предприятия, а также фонды с участием «Роснано» и Российской венчурной компании. Масштабы государственно-частного партнерства можно увидеть на примере фондов, созданных совместно с Российской венчурной компанией: «ВТБ-Фонд Венчурный», «Биопроцесс Кэпитал Венчурс», «Максвелл Биотех», «Лидер-Инновации», «Тамир Фишман Си Ай Джи», «Новые технологии», «С-Групп Венчурс». Доля Российской венчурной компании в каждом фонде составляет 49%, общий объем фондов превышает восемнадцать миллиардов рублей. В разделении инвестиций по территориальному признаку преобладающей является доля Москвы (Информация с сайта Российской венчурной компании (http://www.rusventure.ru/ru/investments/funds/):

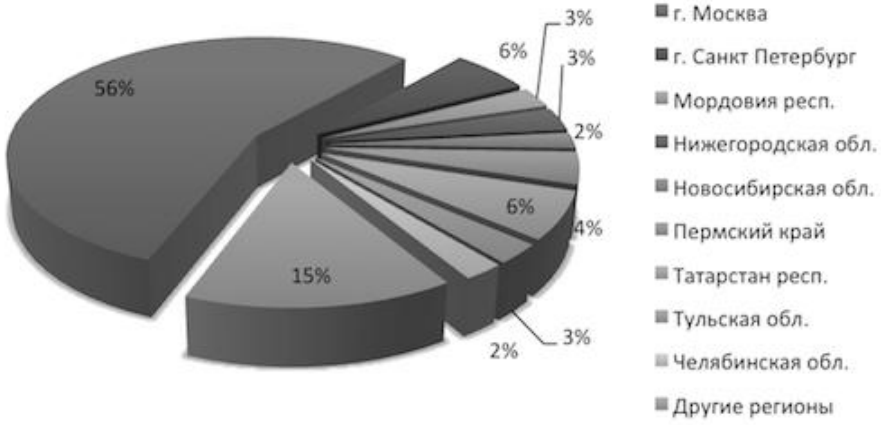


Рис. 1.

Однако, существуют и сложности, так прямая передача неденежных активов в состав ЗПИФа невозможна, поскольку законодательство о приватизации не предусматривает подобную форму отчуждения государственного имущества.

Отдельного внимания заслуживает концепция «квалифицированных инвесторов». Федеральным законом «О внесении изменений в Федеральный закон "Об инвестиционных фондах" и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 6 декабря 2007 г. № 334-ФЗ введен институт квалифицированного инвестора, а также условия причисления физических и юридических лиц к данной группе.

Квалифицированные инвесторы представляют собой отдельную категорию инвесторов, обладающих финансовыми возможностями, а также знаниями и опытом работы на рынке ценных бумаг, что позволяет им более точно, по сравнению с остальными участниками рынка, оценивать риски, и эффективно инвестировать в рискованные инструменты фондового рынка.

Существуют ценные бумаги доступные к приобретению лишь квалифицированными инвесторами. Введение института квалифицированных инвесторов позволяет создавать фонды с более высокой доходностью и более высокими рисками. Стабилизации подобных фондов служат особенности категории квалифицированных инвесторов, позволяющие, например, включить в правила доверительного управления обязанность владельцев приобрести дополнительные инвестиционные паи при увеличении их количества. Количество приобретаемых таким образом паев или механизм его определения должны быть предусмотрены в правилах доверительного управления фондом. Кроме того, может быть сформирован инвестиционный комитет, состоящий из владельцев паев и принимающий решения об одобрении или неодобрении сделок с имуществом фонда.

С 15 июля 2011г, согласно изменениям в приказе 10-79/пз-н, появляется новая форма закрытого паевого инвестиционного фонда – закрытый паевой инвестиционный фонд долгосрочных прямых инвестиций. Паи подобного фонда доступны только для квалифицированных инвесторов, что с одной стороны сужает круг потенциальных участников проекта, но с другой – позволяет обеспечить больший контроль над действиями управляющей компании. Специфика фондов долгосрочных прямых инвестиций заключается в ряде отличий от фондов прямых инвестиций. Прежде всего, отсутствует минимальная доля в капитале портфельной компании. Также повышена доля доступных на бирже бумаг.

Расширена возможность инвестирования в векселя и облигации портфельных компаний, достаточно доли участия в 25%. Кроме того, добавлены возможности участия в иностранных компаниях и инвестирования в депозитарные расписки.

Таким образом, можно сказать, что правовая среда венчурной деятельности в РФ активно развивается. Путем внесения постоянных изменений совершенствуются существующие механизмы венчурного инвестирования, повышается их эффективность, создаются дополнительные возможности. С другой стороны, возникают новые формы венчурного инвестирования, должные обеспечить инвесторам дополнительные возможности и способствовать росту объема венчурных инвестиций.

Литература

1. «Правовая среда венчурной деятельности в Российской Федерации» Российская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования, Адвокатское Бюро Горемыкина, Цокол И Партнеры, сентябрь 2009.
2. Федеральный закон от 29 ноября 2001 года № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».
3. «Положение о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов». Утверждено приказом ФСФР России от 20 мая 2008 г. N 08-19/пз-н.
4. «Положение о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов». Утверждено приказом ФСФР России от 28 декабря 2010 г. N 10-79/пз-н.
5. Приказ ФСФР России от 15 июня 2005 г. N 05-21/пз-н «Об утверждении Положения о порядке и сроках определения стоимости чистых активов акционерных инвестиционных фондов, стоимости чистых активов паевых инвестиционных фондов, расчетной стоимости инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, а также стоимости чистых активов акционерных инвестиционных фондов в расчете на одну акцию».
6. Приказ ФСФР России от 18 марта 2008 года № 08-12/пз-н "Об утверждении Положения о порядке признания лиц квалифицированными инвесторами".
7. Федеральный закон от 6 декабря 2007 г. № 334-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об инвестиционных фондах" и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 6 декабря 2007 г. № 334-ФЗ.

Губжева Л.А. ©
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

Сегодня большинство некоммерческих организаций находятся в затруднительном положении, при недостаточности финансирования извне, и отсутствии эффективной – приносящей прибыль деятельности, поэтому надо развивать дополнительные источники дохода. Эффективной формой формирования финансовых ресурсов является использование целевого капитала. В Российской Федерации регулирование отношений связанных с целевыми капиталами, осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2006 № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».

Под целевым капиталом понимается часть имущества некоммерческой организации, которая формируется и пополняется за счет пожертвований, внесенных в порядке и в целях, предусмотренных законодательством, и (или) за счет имущества, полученного по завещанию, а также за счет неиспользованного дохода от доверительного управления указанным имуществом и переданного некоммерческой организацией в доверительное управление управляющей компании в целях получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности такой некоммерческой организации или иных некоммерческих организаций (пункт 1 статья 1).

Целевой капитал отличается от обычных пожертвований тем, что при поступлении в некоммерческую организацию не расходуется сразу, а представляет собой средства, которые передаются в доверительное управление, с целью получения регулярного долгосрочного дохода. Именно доходы тратятся на уставные цели некоммерческой организации.

В мировой практике, целевые капиталы – это целая отрасль и большие средства, которые в процессе управления превращаются в один из типов крупных инвестиций в экономику. Поэтому,

© Губжева Л.А., 2012 г.

развитие отрасли в нашей стране обеспечит устойчивость не только финансовой обеспеченности некоммерческих организаций, но и всей экономики в целом.

За рубежом аналогом целевого капитала является эндаумент (англ. «endowment») – целевой фонд, предназначенный для использования в некоммерческих целях, как правило, для финансирования организаций образования, медицины, культуры.

Специалисты зарубежных стран определяют понятие эндаумента по-разному. Но в целом, эндаумент определяют как специальный счет, созданный для того, чтобы получать доход, который используется для определенных целей. Для управления эндаументом создают эндаумент-фонд – специальную некоммерческую организацию, для долгосрочного функционирования, что позволяет оказывать финансовую поддержку в долгосрочной перспективе.

Специалисты выделяют множество преимуществ формирования целевого капитала, такие как: целевое использование, долгосрочность, стабильность, прозрачность, практическая значимость, потенциальная эффективность с точки зрения привлечения определенных видов пожертвований (наследство; средства, которые жертвователь готов предоставить только на определенный срок или на определенных формальных или неформальных условиях; возможно, бюджетные средства, и т.п.).

Наряду с преимуществами существует ряд проблем, сдерживающих развитие целевых капиталов в Российской Федерации. Несовершенство законодательной базы, затраты с формированием и управлением целевым капиталом, необходимость привлечения специалистов в разных областях (фандрайзинг, бухгалтерский учет, инвестиции и т.д.), необходимость внутриорганизационных преобразований внутри некоммерческих организаций – это лишь немногие причины, которые тормозят развитие этой формы финансирования. К тому же, после длительного процесса формирования целевого капитала, доход от управления имуществом появляется не сразу. Конечно, необходимо время для решения проблем, а в последствие роста количества и объемов фондов целевого капитала.

Сегодня в России зарегистрировано около 75 фондов целевого капитала [1, 13]. В основном это фонды ВУЗов, из общего числа их около 40, а также фонды целевого капитала, которые созданы для финансирования музеев, спортивных обществ, деятельности по оказанию помощи больным детям.

Таблица 1

Действующие в России эндаумент-фонды

№	Название ВУЗа	Размер целевого капитала [3]
1	МГИМО	около 800 млн. руб.
2	РЭШ	более 170 млн. руб.
3	Финансовый университет при Правительстве РФ	218 млн. руб.
4	Европейский университет в Санкт-Петербурге	около 690 млн. руб.
5	Высшая школа менеджмента СПбГУ	более 600 млн. руб.
6	ИНСОР	160 млн. руб.
7	«Сколково»	около 100 млн. руб.
8	СМ.Charity	100 млн. руб.
9	Новосибирский государственный университет	14,4 млн. руб.
10	Сибирский федеральный университет	13,9 млн. руб.
11	Томский политехнический университет	6,4 млн. руб.

Сегодня рынок растет, примерно на 7-8 процентов в год, и объем средств в управлении управляющих компаний к концу 2011 года достиг примерно 4,5 миллиардов рублей [2, 21].

В конце января 2012 года эндаумент-фонд «Урал-Инвест Плюс» передал под управление УК «Газпромбанк-Управление активами» 12 миллиардов рублей. УК «Газпромбанк-Управление активами» в очередной раз подтвердила статус лидера на рынке эндаумент-фондов. В настоящий момент общий объем 11 эндаументов под управлением УК превышает 13 миллиардов рублей, что составляет более 85 процентов рынка. Учитывая эту сумму, в начале 2012 года, размер рынка целевых капиталов России достиг 16 миллиардов рублей.

Но все-таки, рынок целевых капиталов развивается медленно. Эксперты объясняют такие низкие показатели тем, что прошло мало времени, а также начало развития индустрии совпало с кризисом. Плюс

особенность российских эндаументов, которая состоится в том, что фонды создаются почти исключительно для финансирования высших учебных заведений. В принципе, это объясняется достаточно просто: основные жертвователи – в основном выпускники этих ВУЗов. Другим некоммерческим организациям намного сложнее «установить связь» с жертвователями. И вообще, неразвитость отрасли благотворительности в нашей стране в целом накладывает дополнительные сложности.

Сложившаяся ситуация наталкивает на необходимость проведения анализа работы механизма целевого капитала.

Следует отметить, что в Федеральном законе от 30.12.2006 № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» множество недоработок, которые не дают возможность использовать целевой капитал многим потенциальным участникам.

На данный момент ведется активная работа по совершенствованию закона. Свидетельствует об этом вступивший в силу Федеральный закон от 21.11.2011 № 328-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», который установил, что жертвователи получают право вносить в фонд целевого капитала не только деньги, но также ценные бумаги и недвижимое имущество. До вступления в силу закона, ограничение жертвовать фонду целевого капитала исключительно денежные средства, вызывало множество проблем.

Закон дополнен рядом важных положений, и, несмотря на ряд проблем, Федеральный закон от 30.12.2006 года № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» дал мощный толчок развитию благотворительности. Однако изменения носят больше технический характер, поэтому необходимы конкретные предложения для дополнения закона.

Законом № 275-ФЗ ограничено использование целевого капитала некоммерческой организацией. Она должна передать фонд управляющей компании. Установлено, что управляющей компанией может стать только акционерное общество, либо общество с ограниченной (дополнительной) ответственностью. Это может выступать ограничением управления целевым капиталом, т.к. некоммерческие организации не могут оплачивать услуги управляющей компании, что препятствует развитию отрасли в целом.

Возможно, перечень управляющих компаний был достаточен для переходного периода, для периода создания целевых капиталов в России. Так как именно для них (акционерного общества, общества с ограниченной (дополнительной) ответственностью), наиболее характерны операции с денежными средствами и ценными бумагами клиентов, а также, поскольку совершение операций по доверительному управлению другим имуществом (движимым и недвижимым) было запрещено.

Сейчас законодательство поменялось, и могут возникнуть другие профессиональные участники – управляющие компании. Смыслом их деятельности будет являться предоставление квалифицированной помощи инвесторам с целью достижения наилучшего инвестиционного результата, с меньшими затратами.

Для большинства некоммерческих организаций передача средств лучший способ управления целевым капиталом, так как это обеспечит эффективное управление с привлечением квалифицированных специалистов. А управление целевым капиталом гарантирует получение дохода выше темпов инфляции.

Но в условиях, когда объем капитала функционирующих российских эндаумент-фондов невелик, для них существенна доля накладных расходов, связанных с управлением, в том числе и вознаграждение управляющего. Учитывая этот факт, возник вопрос самостоятельного управления своими капиталами с ограничением по объектам инвестирования. И примером размера капитала предлагают сумму до 30 миллионов рублей, при которых они вправе будут самостоятельно размещать средства в депозиты в рублях и иностранной валюте в российских кредитных организациях, участвующих в системе страхования вкладов.

Доказательством этому является опыт Гарвардской управляющей компании (HMC), которая оценила, что общая стоимость внутреннего управления портфеля составляет 0,5 процентов стоимости эндаумента. Также, подтверждением выступает вышедшая недавно книга «When Markets Collide», бывшего менеджера Гарвардской управляющей компании (HMC) Мохамеда Эль-Эриана (Mohamed El-Erian) оценившего, что аутсорсинг стоит в два раза дороже управления инвестициями Гарвардской управляющей компании (HMC) самостоятельно, «внутрихозяйственным способом».

Вследствие вышеизложенного, необходимо внести в Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» следующие дополнения: в пункт 8 добавить доверительных управляющих

– граждан (физические лица); также, необходимо дополнить закон новой статьей «Ответственность управляющей компании».

В статью 6 закона добавить новый пункт о том, что «некоммерческая организация вправе осуществлять деятельность, связанную с управлением целевого капитала, использованием, распределением дохода от целевого капитала, если общая сумма целевого капитала превысит 30 миллионов рублей, в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом». Он позволит передавать фонд в собственное управление, при накоплении определенного объема средств, например 30 миллионов рублей. Конечно, цифра весьма условная, и необходимо подробнее изучить этот вопрос и уточнить стоимость самостоятельного содержания фонда. К тому же, необходимы дополнения в закон по организации структуры управления целевым капиталом. В статью 9 «Совет по использованию целевого капитала» добавить пункты по найму и процессу организации работы данных подразделений.

Несмотря на множество проблем: финансовый кризис, неразвитый финансовый рынок, несовершенство законодательства, идея целевых капиталов имеет будущее.

Литература

1. Мартьянова Т. «Самые умные деньги» // Мартьянова Т. // газета «Ведомости» № 225 (2991), от 29.11.2011.
2. Фрумкин К. Эндаументы: три года в эмбриональном состоянии // Журнал «Финанс» № 22 (353) 21.06-27.06.2010
3. www.fa.ru

Гурьева М.А. ©
Ассистент кафедры ЭкУП, Тюменский Государственный Нефтегазовый Университет

АНАЛИЗ СИСТЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ПРОЦЕССА ЭКОЛОГИЗАЦИИ

Ключевые слова: экологизация, показатели устойчивого развития, модели индикаторов устойчивого развития.

Экологизация подталкивает общество к созданию новых отраслей деятельности, таких как: рекреационная, санитарно-экологическая, природовосстановительная, экологический и рекреационный туризм.

В соответствие с тем, что экологизация является процессом, необходимо дать оценку его развития. Обширный анализ научных работ в направлении экологизации экономики подтвердил отсутствие разработок в области оценки степени и уровня экологизации экономики. На настоящий момент времени разработано несколько подходов и систем индикаторов устойчивого развития.

Индикаторы устойчивого развития – это количественная информация, которая показывает изменение состояния окружающей среды во времени [2].

Наибольший интерес и научную значимость имеют следующие разработки, признанные на международном уровне:

- проект индикаторов Комиссии по устойчивому развитию ООН (КУР ООН) (Indicators of Sustainable Development: Framework and Methodology, 1996 г.);
- модель индикаторов устойчивого развития Организации экономического сотрудничества и развития, 1993 г.;
- расширенная модель определения индикаторов устойчивого развития Европейского агентства по охране окружающей среды, 2003 г.

В ходе создания проекта индикаторов Комиссией ООН было использовано несколько подходов:

1) использование триады – «устойчивый экономический рост – благоприятные социальные условия жизни – «экологизация» всех сфер деятельности человека»;

2) «тема/проблема – индикатор»;

3) развитие может рассматриваться как смена состояний, каждое из которых характеризуется определенной устойчивостью и способностью к изменениям [4].

Проект включает в себя 132 индикатора по четырем группам: социальные (41 индикатор), экономические (26 индикаторов), экологические (55 индикаторов), организационные (10 индикаторов),

© Гурьева М.А., 2012 г.

при этом более 57% так или иначе относятся к экологическим – 55 индикаторов в группе окружающей среды и 23 индикатора в остальных группах. Доминирующее количество экологически направленных индикаторов указывает на приоритетность процесса экологизации.

Формирование системы международных индикаторов устойчивого развития идет по трем направлениям (табл. 1).

Таблица 1

Направления формирования системы международных индикаторов устойчивого развития

Наименование индикатора	Характеристика индикатора	Пример индикатора
Индикаторы динамики (движущая сила)	Характеризуют человеческую деятельность, процессы и характеристики, которые влияют на устойчивое развитие	Рост населения, рост эмиссии парниковых газов и пр.
Индикаторы состояния	Характеризуют текущее состояние различных аспектов устойчивого развития	Плотность населения, процент городского населения, доказанные запасы
Индикаторы реагирования (управления)	Позволяют осуществлять политический выбор или какой-либо другой способ реагирования для изменения текущего состояния	Затраты на улучшение здоровья, законодательство, нормирование и регулирование

На наш взгляд, недостатками представленного проекта являются:

- недостаточность связи между состоянием окружающей среды и экологической политики;
- недостаточность степени проработанности индикаторов устойчивого развития внутри экологической группы [5].

Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разработала общий концептуальный подход к определению экологических индикаторов устойчивого развития, который является наиболее актуальным для совершенствования и дополнения выше изложенного проекта.

Страны ОЭСР развивают программу экологических индикаторов-показателей, начиная с 1990 г., исходя из следующих требований:

- согласования терминологии и концептуальных рамок, общих для стран ОЭСР;
- идентификации и определения индикаторов на основе трех главных критериев: политической адекватности, аналитической здравости и измеримости; доступности этих показателей в большинстве стран; регулярного использования их в аналитических обзорах и представляемых исследованиях по окружающей среде.

Показатели используются для трех главных целей:

1) отслеживания прогресса через показатели окружающей среды;
2) лучшего учета экологических интересов в секторальной политике;
3) лучшего учета экологических интересов в экономической политике [3].

В своей основе данный подход базируется на концепции причинно-следственной связи (рис. 1) и предлагает 10 базовых экологических индикаторов.

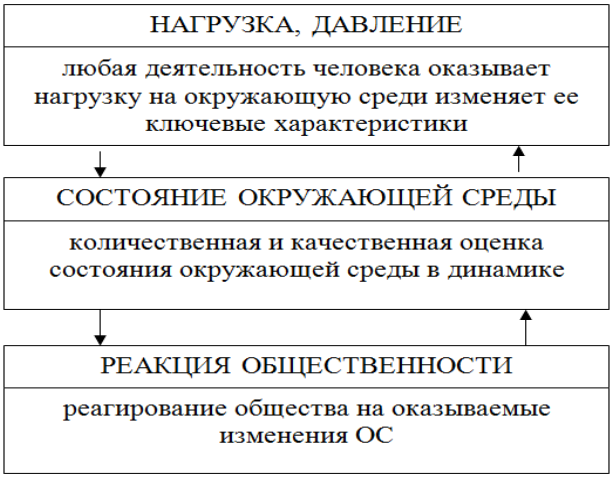


Рис. 1. Концепция причинно-следственной связи в программе экологических индикаторов, разработанной ОЭСР

В 2003 г. Европейское агентство (ЕА) по охране окружающей среды предложило индикаторы, включающие 11 экологических показателей, базирующихся на расширенной модели: «побудители – нагрузка – реакции – состояние – воздействие».

Главное отличие от модели ОЭСР заключается во введении разграничения между побудителем и нагрузкой. В основе модели положен подход выбора или отбора индикаторов на основании их максимальной эффективности, полезности, результативности.

В Российской Федерации в рамках концепции перехода к устойчивому развитию была разработана Государственная стратегия РФ по охране Окружающей среды и обеспечению устойчивого развития с учетом национальных особенностей и конкретных условий, предложена система из 49 индикаторов, сгруппированных по трем направлениям: экономические, социальные, экологические.

К сожалению, в настоящий момент времени отсутствует реально действующая модель оценки устойчивого развития, существует лишь ряд разработок в данном направлении (табл. 2).

Таблица 2

Разработки модели оценки устойчивого развития в РФ

Год разработки	Наименование разработчика	Название проекта
2001 г.	Всемирного Банка и Минэкономразвития	Проект по разработке систем индикаторов устойчивого развития для России «Учет экологического фактора в системе индикаторов социально-экономического развития»
2002 г.	Секретариат Национального подготовительного комитета	Доклад «Национальная оценка прогресса при переходе Российской Федерации к устойчивому развитию»
2001 – 2003 гг.	Английская фирма Environmental Resources Management (ERM), финансировало министерство международного развития Великобритании и осуществляемый под руководством Минэкономразвития России	Проект «Разработка индикаторов для оценки устойчивости процесса экономических и социальных реформ в Российской Федерации»

С.Н. Бобылев предлагает использовать приоритетные базовые эколого-экономические индикаторы для России (табл. 3).

Таблица 3

Приоритетные базовые эколого-экономические индикаторы для России [1]

Проблемы	Индикаторы
Потребление природных ресурсов Структура экономики Технологический уровень	1. Энергоемкость
Аварии и катастрофы Экологический ущерб Обновление основного капитала Технологический уровень	2. Коэффициент обновления основных фондов
Загрязнение окружающей среды Здоровье населения Технологический уровень	3(а). Выбросы загрязняющих веществ в воздух на единицу ВВП
	3(б). Выброс твердых веществ от стационарных источников
	4. Сброс загрязняющих веществ в воду на единицу ВВП
Отходы Технологический уровень	5. Количество неиспользованных и необезвреженных токсичных отходов
Сохранение экосистемных функций и биоразнообразия	6(а). Площади особо охраняемых природных территорий
	6(б). Ненарушенная хозяйственной деятельностью территория (оценка)
Глобальное изменение климата (рынок квот на выбросы парниковых газов)	7. Выбросы парниковых газов

В данном направлении активно ведутся разработки в Кемеровской, Самарской, Томской областях. В 2011 г. запущен совместный проект РИА «Новости» и WWF в рамках гранта Русского географического Общества «Экологический рейтинг и экологическая карта России» в номинации «Природоохранная деятельность РГО» по разработке системы индикаторов устойчивого развития [6].

Также существует весьма популярный сайт общероссийской общественной организации «Зеленый патруль», где представлен проект «Экологический рейтинг субъектов Российской Федерации», имеющий в своей основе блок показателей по оценке окружающей среды.

Все перечисленные и рассмотренные проекты, методы и модели не отражают оценки процесса, уровня или степени экологизации, в том числе экологизации экономики, поэтому необходимо разработать авторскую систему индикативной оценки уровня и степени экологизации экономики в регионе.

Литература

1. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение. Пособие по региональной экологической политике. – М.: Акрополь, ЦЭПР, 2007. — 60 с.
2. Дрейк О.К., Лось В.А. Экология и устойчивое развитие: учебное пособие. – М.: УРАО, 1997 – 224 с.
3. Методология выбора показателей устойчивого развития. Доступ через: http://www.ipdn.ru
4. Островский Н.В. Критерии устойчивого развития: муниципальные аспекты//Экологическая безопасность России. Материалы Всероссийской конференции по экологической безопасности. – М., 2002. – С. 242 – 248.
5. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / под ред. А.Г. Гранберга, В.И. Данилова – Данильяна, М.М. Циканова, Е.С. Шопхоева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 414 с.
6. Экологический рейтинг и экологическая карта России. Доступ через: http://www.rgo.ru

Зубарева А.В. ©
Аспирант заочной формы обучения Российской таможенной академии, главный государственный таможенный инспектор Центральной энергетической таможни, г. Москва

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО АУДИТА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Ключевые слова: таможенный контроль после выпуска товаров и транспортных средств, таможенный аудит, таможенная проверка, выборочная проверка.

Долгое время недостатки российской модели таможенного контроля после выпуска товаров и транспортных средств нередко становились предметом критики не только участников ВЭД, но и сотрудников таможенных органов. В связи с созданием Таможенного союза и внедрением многочисленных нововведений в таможенную систему появилась реальная перспектива для глубокого реформирования таможенного контроля после выпуска товаров не только формально, но и методологически.

Согласно нормам Таможенного кодекса Таможенного союза (далее ТК ТС), а также положениям Федерального закона от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации», таможенная проверка является основной формой таможенного контроля после выпуска товаров, проводимой подразделениями таможенной инспекции [4]. Именно при проведении таможенной проверки реализуется концепция использования методов аудита или, другими словам, проведения *таможенного аудита*, упомянутых *в* Концепции развития таможенного контроля после выпуска товаров и транспортных средств. Подход к проведению таможенной проверки, заложенный в нормах ТК ТС, основывается на принципах эффективного использования человеческих ресурсов. Так, в соответствии со статьей 94 ТК ТС при проведении таможенного контроля подразделения таможенной инспекции исходят из принципа выборочности и ограничиваются только теми формами таможенного контроля, которые

© Зубарева А.В., 2012 г.

достаточны для обеспечения соблюдения таможенного законодательства, контроль за исполнением которого возложен на таможенные органы [1]. При этом основным критерием выбора объектов таможенной проверки является осуществление участником ВЭД внешнеэкономических операций с максимальным риском нарушения таможенного законодательства. Именно указанный критерий лежит в основе обеспечения общей результативности таможенного контроля после выпуска.

Выбор проверяемых лиц осуществляется по результатам анализа информации, полученной из источников, указанных в главе 19 ТК ТС, в том числе и при применении системы управления рисками.

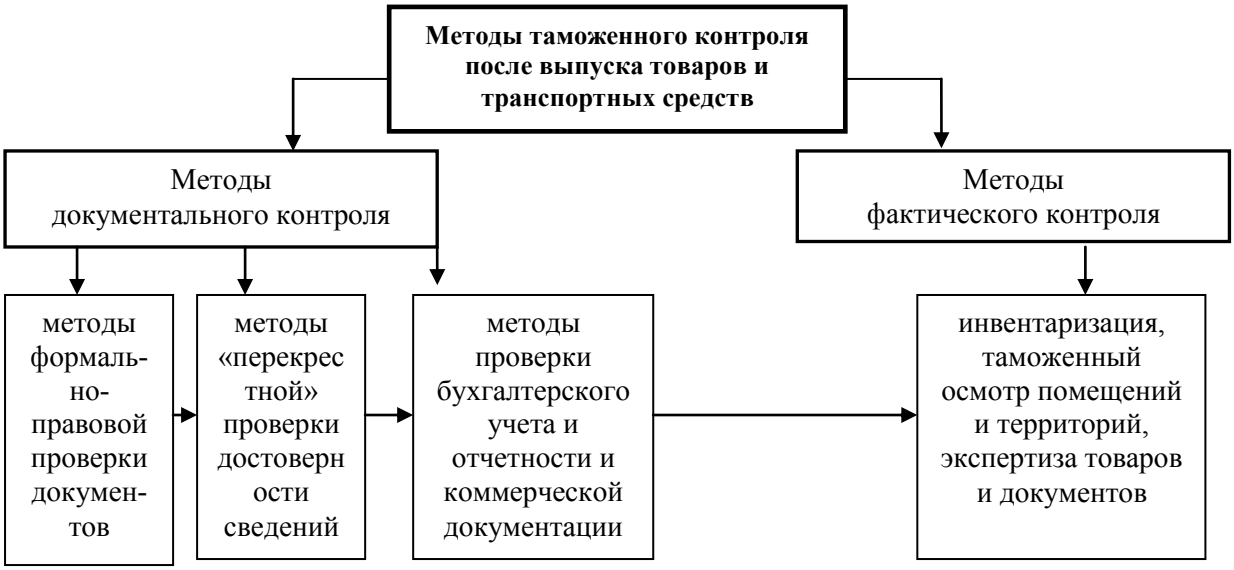


Рис. 1. Методы, используемые при проведении таможенного контроля после выпуска товаров и транспортных средств

Планирование осуществляется на периоды 1-3 месяца, с учетом системы установленных Контрольных показателей эффективности деятельности подразделений таможенной инспекции. При проведении таможенной проверки используются методы, представленные на рисунке 1.

В условиях современного развития таможенной системы ключевым становится понятие качества. Качественное проведение проверки является неотъемлемым условием проведения эффективного таможенного аудита. Одним из путей повышения качества проверки является стандартизация проверочных процедур путем повышения их научной обоснованности, а также на основе использования передового зарубежного опыта в области его организации, в частности при планировании и выборе объектов проверки, и его проведения.

В этой связи несомненный интерес представляет опыт стран с развитой системой пост-контроля. Так, в Европейском союзе с целью оказания помощи в организации таможенного аудита, проводимого после выпуска товаров, разработана программа таможенного аудита, обобщающая опыт государств-членов ЕС. В рамках указанной программы под аудитом понимается «контроль после выпуска товаров, включающий в себя проверку управления, организации внутренних процедур и системы внутреннего контроля экономического оператора» [6].

В качестве одной из важнейших задач является обеспечение гарантии каждому экономическому оператору равного подхода при выборе и проведении таможенного аудита. Выбор объектов контроля должен осуществляться в соответствии с закрепленными критериями риска. При этом система пост-аудита – таможенного аудита после выпуска товаров – строится таким образом, чтобы гарантировать, что проведение плановых контрольных мероприятий будет с большей вероятностью осуществляться в отношении наиболее «рискованных» организаций или внешнеторговых сделок с обеспечением разумного охвата среды и фирм с низким уровнем риска.

План проверок, разработанный управлением, направляется в подразделения да начала выбора отдельных операторов для аудита. План составляется на определенный срок, например, шесть месяцев, один год, и т.д. и в большей степени представляет собой стратегию, которой будут следовать конкретные контролирующие подразделения [6]. План может содержать указания на сектора экономик, типы отраслей промышленности или таможенных процедур, в отношении которых могут быть проведены проверки в течение планового периода. Часть проверок отбирается случайным образом, то есть

независимо от выявленных рисков. Вообще, данные проверки составляют не больше, чем 2-5 % от общего числа проведенных проверок. Результаты таких проверок используются для тестирования СУР. Указанный подход логически замыкает систему управления рисков, являющуюся первоочередным основанием для проведения таможенного контроля в странах ЕС. Оценка риска основывается на полученной информации из баз данных и о выявленных рисках. При проведении таможенного аудита в странах ЕС фокус проведения проверки определяется выявленным риском. Недостаток рискового анализа может привести к поверхностному проведению проверки всех аспектов деятельности оператора независимо от уровня существующего риска. Целью проводимой аудиторской проверки является получение *достоверного «мнения» об указанном риске – подтверждение или опровержение* [6].

Несплошная методика проведения аудита может применяться, когда проверяющий полагается на выявление аномалий в бухгалтерском учете и отчетности оператора, который необходимо проверить с особой тщательностью. Анализ бухгалтерии организации и других документов (например, отчетов о запасах, отчетов производства и т.д.) осуществляются с целью проверки соответствия со сведениями, заявленными в таможенной декларации. Аудит также должен включать экспертизу информационных систем оператора, процедуру проверки качества, всех наиболее существенных методов управления, некоторых аспектов структуры и организации фирмы, которые связаны с возникновением определенных рисков. Считается, что неправильной может также оказаться следующая гипотеза – «если формальные документы правильны, из этого следует, что совершенные сделки тоже правильны». Таким образом, чтобы избежать подобных ошибок иногда может возникнуть необходимость проведения экспертизы операционных систем и процедур организации [6].

В связи с изложенным выше, можно выделить ряд особенностей проведения таможенного аудита в ЕС в отличие от системы таможенного контроля после выпуска в рамках Таможенного союза:

1. постоянный процесс оценки риска на всех этапах проведения проверки и корректировка программы аудита на основе риск-анализа;
2. единый подход к планированию таможенного аудита;
3. использование статистических методов выбора объектов проверки;
4. установленная система обязательной рабочей документации;
5. прозрачные стандарты проведения проверки и контроля качества аудита;
6. использование методов выборочного аудита с целью повышения эффективности проводимой проверки;
7. работа с электронными информационными базами оператора.

Основные различия в подходах к проведению таможенного контроля после выпуска в России и странах ЕС во многом связаны и с выполняемыми функциями таможенными органами. Фактическое выделение бюджетной функции в качестве основной для таможенной системы во многом сдерживает развитие используемых методов, в том числе и методов аудита, при проведении таможенного контроля после выпуска в рамках Таможенного союза. Так, например, обеспечение разумного «охвата среды» с трудом сопоставляется с показателями эффективности деятельности, установленными для подразделений таможенной инспекции. В связи с чем, все более актуальным становится смотреть не только на наиболее продвинутые в области таможенного дела США и ЕС, где уровень развития технологий, ответственности бизнеса существенно отличаются от российского, но и на такие страны как Китай, Бразилия, Индия. Они тоже имеют достаточно большую территорию и проблемы с коррупцией. [3]

Так, в системе пост-таможенного аудита в Таможенной службе КНР в качестве основного метода установлено объединение анализа рисков и пост-таможенного аудита. На основе анализа рисков аудиторские подразделения таможенных органов полномерно применяют идеологию «ориентированного на риск пост-таможенного аудита». [5] Таможенная служба выбирает предприятия и товары с высоким риском для проведения особого аудита посредством сбора и анализа данных по риску также и по состоянию импортной и экспортной деятельности предприятия. Особенность заключается в объединение обычного и особого аудита. Обычный аудит означает, что таможня проводит аудит ежедневного управления предприятиями. Особый аудит концентрируется на выявлении и решении проблем посредством проведения целенаправленного аудита конкретного предприятия после анализа рисков, что позволяет улучшить общий контроль над предприятиями.

Таможенный аудит в КНР – это эффективная мера нормализации поведения предприятий в области импорта и экспорта. Конечная цель аудита заключается в улучшении законопослушности предприятий. В качестве основы для успешного функционирования утверждается постепенное создание так называемого нового порядка пост-таможенного аудита «четыре в одном», состоящего из анализа рисков, аудита предприятий, торгового расследования и управления предприятием. В таможенной

службе КНР считают, что система пост-таможенного аудита должна воспринимать анализ рисков как руководство, аудит и управление предприятиями – как средство, и регулирование импортного и экспортного поведения предприятий – как цель. [5]

Однако, как показывает практика, чтобы зарубежные модели не оказались низкоэффективными, перенимать надо лишь такой опыт, который мы сегодня в состоянии освоить и применить исходя из наших реалий.

Литература

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (2010 г.). Режим доступа: - СПС «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ "О таможенном регулировании в Российской Федерации". Режим доступа: - СПС «Консультант Плюс».
3. Заикина О. Ностальгия по границе на замке // «Эксперт» № 43 (632) / 3 ноября 2008 г.
4. Трунина Е.В. Таможенная проверка и таможенная ревизия: сравнительно-правовой анализ // "Налоги" - № 20. – М.: Издательская группа «Юрист», 2010.
5. Система пост-таможенного аудита в таможенной службе КНР. – Режим доступа: http://www.adb.org/Documents/Events/2005/Risk-Management-PEA-Seminar.
6. Customs audit guide. Режим доступа: - http://bookshop.europa.eu.

Иванова Т.А. ©

Доцент, кандидат экономических наук, Московский педагогический университет (институт информатики и математики), Московская финансово-юридическая академия

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛАСТОВОЙ ПОДВИЖНОСТИ И НЕПОДВИЖНОСТИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЯХ

В социально-экономических явлениях существуют различные пластовые позиции. На общем уровне имеет место общая неподвижность и общая подвижность целого явления. Далее проходит разбиение экономического явления на составляющие звенья.

Тогда определяется распределение по частным структурам общей подвижности и неподвижности явления. Это очень важно, так как эти разбиения сливаются в целую подвижность и неподвижность, а их распределение по отдельным экономическим объектам, наглядно покажет, какая структура имеет самую большую неподвижность (значит отсутствие движения, мобильности) или самую большую подвижность (наоборот интенсивные переходы). Может быть концентрация этих показателей в одном звене, что будет означать сильную количественную концентрацию событий в одном звене.

То есть мы можем проследить в результате анализа пластовой подвижности и неподвижности: 1) какое звено экономического явления «засасывает» в неподвижность, перетянув почти всю неподвижность на себя 2) в каких звеньях идут активные действия, то есть всплеск активности, так как в их арсенале большие соотношения подвижности 3) в каком звене нейтрал, то есть усредненный вариант подвижности и неподвижность и т.д. Матрицу мобильности экономического явления, можно сравнить с кристаллом.

Можно определить стабильную экономическую линию, неподвижная позиция вектора в матричной структуре явления (аналог жесткий кристалл); и наоборот подвижные пласты (аналог жидкий кристалл). В целом вся матрица экономического явления имеет характеристику по особенностям диффузии во времени. То есть матрица в целом в поглощающем неподвижном состоянии или матрица активна и подвижна, и значит, осуществляет масштабное структурное изменение частных пластовых разбиений.

Пример: Проводился анализ количества монетарного золота на рынках стран трех основных регионов (приток драгоценных металлов (золота) в обращение и изменений товарооборота в этой связи). Регионы: Страны Западной Европы, США и Россия. Была составлена матрица денежного переливания капитала между этими тремя регионами в процентном соотношении.

Необходим аналитический разбор ситуации с денежными потоками:

$$P = \begin{Vmatrix} 0{,}448 & 0{,}484 & 0{,}68 \\ 0{,}054 & 0{,}699 & 0{,}247 \\ 0{,}011 & 0{,}503 & 0{,}486 \end{Vmatrix}$$

А; Б; В

© Иванова Т.А., 2012 г.

Данные в матрице переведены из процентного исчисления в доли.

Матрица имеет горизонтальную векторную направленность, так как сумма по строкам равна 1.

Диагональ матрицы – неподвижный вектор, так как диагональные элементы, те которые не имели движения (оседание капитала).

В первый стартовый момент времени, все элементы были диагональными и равными 1 по строкам. Через определенное время элементы разложились по позициям (матричным клеткам).

Неподвижный вектор матрицы – это долевое соотношение диагональных элементов (по строкам или столбцам), в сумме дающих единицу.

Подвижный вектор матрицы – это долевое соотношение элементов во вне диагонали (по строкам или столбцам), в сумме дающих единицу.

Если матрица организована по строкам (суммы строк=1) – она покажет движение элементов относительно стартовой позиции и раскроет переход однородных элементов по всем возможным вариантам (конечным пунктам движения). Если матрица организована по столбцам (суммы строк=1) – она покажет конечную позицию по каждому варианту, то есть реальное положение на последующий период времени (с указанием из какого варианта пришли элементы).

После преобразования долевых соотношений в вертикальные вектора, по столбцам; сумма каждого столбца=1, получим итоговую карту на следующий период.

$$P_{столб} = \begin{Vmatrix} 0{,}873 & 0{,}287 & 0{,}076 \\ 0{,}105 & 0{,}415 & 0{,}308 \\ 0{,}021 & 0{,}299 & 0{,}606 \end{Vmatrix}$$

В этой финансово-экономической картинке следует, что:

$\alpha_{неподвижн.}$= (0,460;0,219;0,319)-неподвижный вектор матрицы

$\alpha_{подвижн.}$ = (0,115;0,535;0,350)-вектор подвижности

В целом, анализируя матрицу, можно сделать такие выводы:

Если в матрице $\alpha_{подв} > \alpha_{неподв}$ – то идет постепенное изменение структуры матрицы; если $\alpha_{неподв} > \alpha_{подв}$ – то идет процесс поглощения в неподвижность; (Засасывание элементов в диагональ; поглощающая позиция – тяжелая неподвижная диагональ). Если $\alpha_{подв} = \alpha_{неподв.}$, то устанавливается равновесная позиция элементов матрицы.

В данном случае основная подвижность капитала пришлась на страну Б, это означает что движения капитала, направленные денежные патоки шли из страны Б.

Основная неподвижность – находится в странах региона А, что означает сильную концентрацию денежных ресурсов именно в этом регионе.

Можно влиять на подвижность и неподвижность матрицы, устанавливая необходимые элементы на диагоналях и через степенные матрицы (возведение в степень не меняет сущности матриц), идти до необходимой позиции.

Поглощающее состояние матрицы – в нашем примере накопление, оседание золота в сокровища, означает изменение общего состояния матрицы во времени по форме кумулятивного накопления в неподвижных позициях матрицы. В таком случае процесс может развиваться по линейной прогрессии состояния. Эта линия создаст равномерно поглощающее состояние во времени в матрице.

Неподвижность, как общее явление имеет свойство распределяться частями на раздельные звенья экономических систем.

Подвижность, так же как общее явление имеет такое же свойство.

Зато мы имеем возможность обнаружить в экономических явлениях участки интенсивного, среднего и слабого движения, а анализ неподвижности позволит обнаружить, какие участки в экономическом поле практически не претерпели изменений за исследуемый период, какие звенья в экономическом пространстве имели слабое движение (преобразование) и какие имели сильное движение (структурное изменение).

Особая ситуация при равновесной позиции.

С учетом равновесной позиции возведенные в степень матрицы P^n стремятся к предельному состоянию, то есть матрице А с прогнозными векторами.

Равновесное состояние элементов матрицы можно задать формулами:

$X_{ij} = \frac{n}{\sum i * \sum j}$ где: n-сумма сумм (сумма элементов матрицы)

$\sum i$; $\sum j$ – количество строк и столбцов в матрице соответственно (причем $\sum i * \sum j =$ S^2, то есть площадь матрицы.)

Или $X_{ij(станд)} = \log_{k-1} k$, где k-количество градаций признака.

При равновесной позиции матрицы полная неопределенность исходов (то есть максимальная энтропия).

Если представить, что подвижность матрицы Q,а неподвижность P ,то возможно применить формуле: P + Q =1.

А степень неоднородности матрицы можно определить с помощью коэффициента Джини.

$$Q_{Джини} = \frac{2\sum_{i=1}^{n-1} Yi^{I}}{n} = \frac{2\sum_{i=1}^{n-1} Yi^{I}}{500}$$, если 1-Q P=1- $\frac{2\sum_{i=1}^{n-1} Yi^{I}}{500}$

Коэффициент Джини работает с квинтелями-20%. Квадрат (матрица) по принципу ортогональных осей имеет 100%-по абсциссе и 100% по ординате, то есть 100х100=10 000-площадь матрицы в %.

10 000:20=500 – это площадь одной децильной полоски матрицы или площадь одного столбца в квадрате Джини.

n- возможное максимальное заполнение одного дециля (столбца) равно 500.

$\sum_{i=1}^{n-1} Yi^{I}$-сумма накопленных (кумулятивных значений y).

$$0 \leq Q_{Джини} \leq 1$$

Если $Q_{Джини}$ = 0, означает полное равномерное распределение подвижности и неподвижности по всей матрице.

Если $Q_{Джини}$ = 1, означает максимальную поляризацию и значения сконцентрированы в минимальном количестве клеток матрицы.

Таким образом, распределение пластовой подвижности и неподвижности в социально-экономических явлениях имеет как бы кристаллическую матричную основу и вырисовывает уникальные обзорные карты экономических тенденций (трендов социально-экономических явлений).

Литература

1. Дж. Камени, Дж. Снелл; Конечные цепи Маркова; М.: «Наука», 2000.
2. Демографическая энциклопедия – М: «Энциклопедия», 2002.
3. Статистический словарь; М: «Энциклопедия» 2004.

Казаринов С.Ю. ©
Аспирант, Байкальский государственный университет экономики и права

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СЕВЕРА: ЦЕЛИ, КРИТЕРИИ

Ключевые слова: цель, задачи, критерии и показатели региональной экономики Севера.

Под региональным развитием понимается режим функционирования региональной системы, который направлен на улучшение показателей уровня и качества жизни населения, обеспеченную устойчивым, сбалансированным воспроизводством социального, хозяйственного, ресурсного потенциалов территории [1, 64].

«Развитие» определяется прежде социально-экономическим положением территорий, региона, города, изменением его качественных и количественных характеристик и направленность, определяемую целью. Невозможно рассматривать социальные и экономические цели, составляющие развитие региона, отдельно друг от друга.

Данное понимание «регионального развития» существенно отличается от развития, процессы которого основаны только на экономической составляющей. Поэтому ошибочна точка зрения или не совсем полна, что одностороннее направление развития территории только объектами промышленности будет считаться региональным развитием.

Цель экономического развития региона должна, в первую очередь, быть направлена на улучшение социальных показателей уровня качества и жизни населения. В качестве целей социально-экономического развития региона используются: уменьшение уровня бедности населения, увеличение доходов, улучшение уровня образования и культуры общества и т.д.

© Казаринов С.Ю., 2012 г.

Типология регионов по критериям социально-экономического состояния и разработки региональных программ должна основываться на структурном анализе региональной экономики. Соответственно развитие регионов основывается на системе критериев показателей, которыми измеряются данные критерии.

Наиболее распространенным является интегральный показатель, с помощью которого оценивают развитие регионов и частные показатели развития регионов: национальный доход на душу населения, уровень потребления материальных благ, продолжительность жизни, уровень здоровья и образования.

Первостепенное значение в определении уровня экономического развития региона используют показатели описывающие уровень производства и потребления благ в расчете на душу населения. Такими показателями являются валовый внутренний продукт, валовый национальный продукт, в расчете на душу населения и темпы роста данных показателей.

На уровне региона можно рассматривать критерии и показатели социально-экономического развития:

- ВНП или ВВП (в расчете на душу населения) и темпы роста этих показателей;
- средний уровень доходов населения и степень их дифференциации;
- продолжительность жизни, уровень физического и психического здоровья людей;
- уровень образования;
- уровень потребления материальных благ;
- уровень здравоохранения (обеспеченность объектами здравоохранения и медицинскими услугами);
- возможность развития бизнеса;
- уровень культуры.

С преобразованиями российского национального хозяйства возникают проблемы развития и функционирования социально-экономических комплексов северных территорий. Вследствие этого необходимо исследовать особенности структурных изменений в экономике Севера и механизм взаимодействия федерального и территориального уровней государственного управления.

Имея выгодное географическое положение, богатую ресурсно-сырьевую базу Север считается приоритетным направлением развития экономики России. Российский Север занимает полностью или частично территорию 27 субъектов Федерации, т.е. около 60% территории страны. Здесь расположены 70 городов, более 360 поселков городского типа, много мелких поселений. Общая численность населения российского Севера – 12 млн. человек. Значение Севера для экономики России исключительно велико, он относится к промышленно развитым регионам страны. Разведанные здесь месторождения сосредоточивают 1/3 мировых запасов никеля, 1/10 меди, 15% кобальта и 30% платиноидов. Кроме того, на Севере сконцентрировано 100% российских алмазов, 80% нефти и газа, 90% олова и т.д. На Севере добывается 50% деловой древесины, основная часть пушнины, речной и морской рыбы. Он дает 3/5 всех валютных поступлений страны. Северный морской путь является глобальной транспортной системой, способной обеспечивать кратчайшие перевозки: транзит в США и Японию из Европы по нему дешевле, чем через Суэцкий канал. Север – не затратная, а эффективная территория, позволяющая укреплять позиции страны в мировой экономике. Он приносит в федеральный бюджет в 1,7 раза больше, чем получает из него в виде дотаций [2].

На сегодняшний момент Север в большей мере развивается, прежде всего, освоением и развертыванием новых объектов промышленности и использования ресурсного потенциала территорий, а социальный аспект практически не затрагивается. Существует явная асимметрия и диспропорции в развитии Севера по отношению к другим регионам России.

К критериям устойчивого развития Севера должны быть отнесены: оптимизация численности населения, повышение уровня и качества жизни основной части населения с ориентацией на нормативы, достигнутые в северных странах (Канады, Финляндии и т.д.), достижение показателей эффективности экономической деятельности.

Основными проблемными факторами, затормаживающими региональное развитие Севера, являются:

- многолетнее интенсивное освоение невозобновляемых природных ресурсов, запасы которых не беспредельны, а открытие новых крупных месторождений требует значительных затрат; продолжающееся отставание геологоразведочных работ; относительно сокращающая изученность минерально-сырьевого потенциала, равноценна утрате одного из основных стратегических преимуществ Севера;
- узкая отраслевая специализация экономики северных регионов, что содержит в себе потенциал неустойчивости при изменении конъюнктуры рынка;

- чрезмерная техногенная нагрузка на природную среду и возрастающие угрозы экологических катастроф в системе Севера;

- зависимость жизнеобеспечения населения и хозяйственной деятельности от поставок из других регионов страны и зарубежья продовольствия и ресурсов научно-технического и промышленного назначения.

В условиях политических и экономических преобразований существенно сократилась доля государственных расходов на социальные цели, на инвестиции в экономику северных регионов. Проведение реформ в регионах Севера в значительной степени затрудняется тем, что региональные органы управления пользуются особым статусом в получении государственных субсидий, льготных кредитов, поддержание низкого уровня цен на отдельные товары производственного назначения и потребительские товары первой необходимости.

Разработка региональной политики развития Севера предполагает четкое разграничение функций федеральных и территориальных органов власти и создания механизма регулирования межбюджетных отношений. Это обеспечит необходимую гибкость и динамичность выполнения социальных обязательств перед населением и в полной мере учитывать территориальные особенности.

Существующее положение Севера показывает, что для успешного регионального развития и функционирования в российской экономике, необходимо: во-первых, совершенствование законодательства и нормативно-правовой базы; во-вторых, разработать методики оценки перспектив регионального развития; в-третьих, формирование механизма и инструментов государственного регулирования.

При разработке государственных программ, стратегии развития Севера необходимо опираться на зарубежный опыт в области освоения северных территорий, что позволит учесть больше факторов сдерживающих социально-экономическое развитие Севера России.

Литература

1. Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление Учебное пособие / Е.Г. Коваленко. – СПб.: Питер, 2005. – 288 с.: ил.
2. Территориальная организация населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uchebnik-besplatno.com/uchebnik-geopolitika/sever-ekonomike-rossii.html

Камалутдинова А.Р. ©
Ведущий специалист отдела социального программирования, Центр социально-экономических исследований Республики Татарстан при Кабинете Министров Республики Татарстан

РЕФОРМА СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Особенности оплаты труда работников социальной сферы определяются особенностями их труда. Это, во-первых, исключительная социальная значимость труда работников здравоохранения, образования, науки и культуры для воспроизводства трудового потенциала и конкурентоспособности государства. Во-вторых, особая сложность труда, требующая высокой квалификации. В-третьих, сложность измерения результатов труда.

В течение многих лет оплата труда работников бюджетной сферы осуществлялась на основе единой тарифной сетки (далее – ЕТС). Постепенно происходила трансформация и самостоятельной сетки и, по сути, существенное изменение исходной концепции ЕТС. Движение по сетке предполагал учет квалификации и профессиональных особенностей работников. Однако в дальнейшем на тарифную сетку наслаивались различные выплаты, которые по сути были доплатами не за труд и являлись скорее мерами социальной поддержки. Практически исчезла стимулирующая роль заработной платы. Компенсационная надбавка используется при оценке труда работников в ночное время, в праздничные, выходные дни и при иных условиях труда. Стимулирующей надбавке свойственно обеспечивать мотивацию работников в зависимости от конкретных результатов работы.

К числу основных проблем в оплате труда работников социальных отраслей следует отнести низкий уровень оплаты труда и низкую дифференциацию оплаты в зависимости от индивидуальных и

© Камалутдинова А.Р., 2012 г.

коллективных результатов труда. Стимулирующая функция оплаты труда так и не была реализована. Необходимость реформы ЕТС, разработка новых подходов к оплате труда работников социальных отраслей была очевидна. С 2008 года в стране начался процесс перехода на новую систему оплаты труда во всех видах учреждений бюджетной сферы. Рассмотрим принципиальные положения новой системы оплаты труда, новые возникающие возможности и проблемы.

В Республике Татарстан новая система оплаты труда была введена во всех отраслях социальной сферы. Опыт применения их позволил сделать вывод о возможном тиражировании их на другие сектора экономики, социальной сферы и прежде всего на научно-исследовательские институты, информационно-методические центры и др.

Отмена ЕТС не означает отказа от дифференциации постоянной части заработной платы в зависимости от квалификации работников и сложности выполняемых работ. Новая система оплаты труда предполагает повышение заработной платы в зависимости от результатов труда. Отличительной чертой новой системы оплаты труда от системы, действовавшей ранее, является установление окладов по профессионально-квалификационным группам. Базовые оклады при этом устанавливаются по четырем профессионально-квалификационным группам (ПКГ).

Первая составляющая, из которой состоит заработная плата, – минимальная ставка заработной платы в зависимости от профессиональной квалификационной группы и квалификационного уровня. Например, в отрасли образование это должность «учитель». К минимальной ставке заработной платы применяются повышающие коэффициенты (например, коэффициент за подготовку к урокам, за проверку письменных работ, за работу с родителями и др.).

Вторая составляющая, из которой складывается заработная плата, – компенсационные выплаты, предусмотренные Трудовым кодексом Российской Федерации. К ним, в частности, относятся доплаты за вредные условия труда, за увеличение объема работы или исполнение обязанностей временно отсутствующего работника, выплаты за работу в местностях с особыми климатическими условиями. Здесь же утверждены виды и размеры компенсационных выплат за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных.

И, наконец, третья составляющая, направленная на повышение зарплаты, – выплаты стимулирующего характера. В приведенном выше в качестве примера секторе образование они подразделяются на персональные выплаты – за квалификационную категорию, за опыт работы в занимаемой должности, за сложность, напряженность и особый режим работы (за проверку тетрадей, классное руководство, изготовление дидактических материалов и др.) и выплаты по результатам работы – за важность выполняемой работы, степень самостоятельности и ответственности при выполнении поставленных задач, за качество выполняемых работ. Конкретные виды стимулирующих выплат учреждение может определять самостоятельно в пределах фонда оплаты труда.

Соответственно, при разработке новых штатных расписаний учреждения социальной сферы сталкиваются с определенными сложностями. В то же время дифференциация базовых окладов внутри ПКГ возможна через систему стимулирующих выплат, что позволит учесть при разработке новой системы оплаты труда отраслевые особенности более полно.

Для того чтобы новые возможности, открывающиеся в ходе внедрения новой системы оплаты труда, были реализованы в полной мере, необходимо, следующее:

- разработка методических подходов к определению ключевых показателей результативности работников и показателей результативности бюджетных учреждений социальных отраслей соответствующими министерствами и региональными органами по труду;
- обучение руководителей бюджетных учреждений основам управления человеческими ресурсами, прежде всего, в области организации и оплаты труда.

Необходимо отметить, что бюджетные организации получили возможности оказания платных услуг и возможности получения внебюджетных средств, однако эти возможности неодинаковы. Так, минимальны возможности оказывать платные услуги населению у средних общеобразовательных школ, станций скорой медицинской помощи. Поликлиники и стационары также имеют определенные возможности оказания платных услуг. В наиболее выгодном положении находятся учреждения профессионального образования (особенно вузы).

Тем не менее, одновременно с введением Федерального закона от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» и новой системы оплаты труда, активно стала развиваться деятельность по созданию автономных учреждений, которые использовали не только преимущества по возможности оказания платных услуг, но и изменения норм времени, структуры штатного расписания, изменения стандартов качества предоставления услуг,

привлечение высококвалифицированных работников, что позволило в рамках прогнозного фонда оплаты труда внедрить механизмы их мотивации.

Вместе с тем, необходимо отметить, что без дополнительного финансирования в полной мере введение новой системы оплаты труда было бы неэффективным, что и было сделано при реформировании системы оплаты труда в секторах социальной сферы Республики Татарстан.

Существенную роль при переходе учреждений социальной сферы на новую систему оплаты труда стал играть пакет нормативных правовых актов, в который в том числе входят типовые модельные акты для муниципальных учреждений республики.

В целом полученные значительные результаты превзошли ожидания. Большинство элементов новой системы оплаты труда применяемой в республике, являются инвариантными и могут быть использованы другими субъектами Федерации.

Литература

1. Постановление КМ РТ от 24 августа 2010 г. № 678 «Об условиях оплаты труда работников государственных учреждений Республики Татарстан».
2. Федерального закон Российской Федерации от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

Карпенко А.С. ©
Аспирант, Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов

НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Деятельность государства необходима, прежде всего, в случаях так называемых «провалов рынка», т.е. тех звеньев хозяйственной системы, где рынок в его «чистом» виде не работает. Как свидетельствует история мировой экономической мысли тот или иной способ взаимоотношений рынка и государства очень часто становился объектом острой идеологической борьбы.

Это можно проследить, начиная с учений А. Смита, К. Маркса, Дж. М. Кейнса и других, когда их исследования и итоговые соображения вызывали острую полемику между представителями различных школ экономистов. [1]

Сегодня никто не оспаривает, что государство обязано осуществлять регулирование экономики, спорными вопросами являются объем, формы и методы регулирования.

Определяющую роль играет государственное регулирование экономики, которое должно проводиться путем:

- законодательной регламентации предпринимательской деятельности с целью предупреждения монополизма, поощрения здоровой конкуренции, защиты потребителей и охраны окружающей природной среды;
- единой денежной и банковской системы, методов регулирования денежной массы (монетарная политика);
- системы налогов, налоговых льгот и финансовых санкций (фискальная политика);
- регулирования цен;
- бюджетных ассигнований и проведения операций с принадлежащими государству активами;
- целевых социально-экономических, научно-технических и инвестиционных программ.

Глобальной целью государственного регулирования экономики, направлененного на регулирования и поддержку предпринимательской деятельности является создание условий, обеспечивающих нормальное функционирование экономики в целом и стабильное участие предпринимателей в международном разделении труда и получение от этого оптимальных выгод. Основные задачи государственного регулирования следующие:

- разработка и принятие соответствующих законодательных актов, контроль за их исполнением и защита интересов предпринимателей;

© Карпенко А.С., 2012 г.

- повышение эффективности государственного регулирования и снижение издержек;
- ослабление прямых форм вмешательства и бюрократического контроля за деятельностью предприятий;
- создание условий для свободной и добросовестной конкуренции, контроль соблюдения ее правил;
- обеспечение товарно-денежного и бюджетного равновесия посредством финансовой, налоговой, процентной политики и управления денежной эмиссией;

и т.д. [2]

Направления, формы и механизм государственного регулирования подвержены постоянным изменениям, носят гибкий характер и их реализацию осуществляют через соответствующие законодательные и исполнительные органы посредством административного надзора и нормативного регулирования производства, которое все больше распространяется на новые области, такие как безопасность продукции (в частности, продовольственных и фармацевтических товаров), разработка и внедрение унифицированных национальных стандартов качества. С целью сдерживания производства и расточительного потребления ресурсов используют налоговое дестимулирование инвестиций, косвенные налоги на потребителей.

Важным инструментом финансового регулирования предпринимательской деятельности является предоставление прямых кредитов и субсидий, в первую очередь, на обновление и совершенствование производственного аппарата компаний за счет государственного бюджета. Эти средства применяют тогда, когда частный бизнес не в состоянии самостоятельно вывести то или иное звено национального производства из затруднительного положения. Все большее значение приобретают программы льготного кредитования и субсидирования определенных отраслей, гарантирования займов, меры по поддержанию или сдерживанию роста отраслевых цен в сочетании с протекционистской импортной политикой и другими средствами стабилизации рынка. Регулирование процентных ставок по депозитам и ссудам на рыночной основе предполагает, что частному предпринимательству обеспечивают большую свободу выбора условий и способов финансирования. [3]

Одна из важнейших функций государственного регулирования — разработка общих принципов и реализация внешнеэкономической политики, особенно в области заграничных капиталовложений и иностранных инвестиций, государственное регулирование внешнеэкономических связей посредством таможенного, валютного и других видов контроля над внешнеторговыми операциями. Важной задачей государственных органов является оказание финансового и организационного содействия частным предпринимателям в их внешнеэкономической деятельности. Повышение конкурентоспособности отечественных предприятий достигают в первую очередь путем предоставления им различных финансовых льгот из средств государственного бюджета. Особенно часто используют такое средство, как выдача экспортерам прямых субсидий из государственного бюджета для покрытия разницы между высокой внутренней ценой товара и низкой ценой на аналогичный товар на мировом рынке или для компенсации части расходов экспортеров.

Устойчивое и эффективное развитие предприятий в значительной мере зависит от уровня их трансакционных издержек, которые включают затраты на поиск информации о контрагентах, действующих и перспективных ценах, ведение переговоров об условиях контрактов и заключении сделок, разработку стандартов, контроль за уровнем качества, правовое регулирование производственно-хозяйственной деятельности и др. Хотя трансакции в основном должны нести непосредственно заинтересованные в них предприниматели, государство, в свою очередь, берет часть этих расходов на себя, обеспечивая правовую основу и благоприятный социальный климат для предпринимательской деятельности, реализуя государственные контрактные системы, мониторинг конъюнктуры товарных рынков, стандартизацию качества товаров и услуг.[4]

Методы государственного регулирования, связанные с ориентацией на рыночный механизм, могут быть прямыми и косвенными. Прямые методы предполагают вмешательство в функционирование рыночного механизма, в частности, в процессы ценообразования, политику доходов, а именно: замораживание или допуск в определенных размерах роста цен и заработной платы, ограничение изменений показателей в кредитно-денежной системе, использование квот и др. Косвенные методы предусматривают воздействие на рыночные условия путем реализации мероприятий в области финансовой и кредитно-денежной политики, налогов, субсидий, стимулирования экспорта, валютных операций и др.

В РФ организационную основу управления малого предпринимательства составил Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14

августа 1995 г. № 209. [7]

Этот закон является важным элементом правовой среды малого бизнеса, который сильно зависит от государства.

В законе перечислены направления, по которым осуществляется государственная поддержка малого предпринимательства: формирование инфраструктуры его поддержки и развития;

1. создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
2. установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
3. поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;
4. организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

В Законе раскрывается содержание основного инструмента государственной поддержки малого бизнеса – государственных программ. Государственные и муниципальные программы поддержки малого предпринимательства включают в себя следующие основные положения:

- меры по формированию инфраструктуры его развития и поддержки на федеральном, региональном и местных уровнях;
- перспективные направления его развития и приоритетные виды деятельности субъектов малого предпринимательства;
- меры, принимаемые для реализации основных направлений форм его развития;
- предложения по установлению налоговых льгот и ежегодному выделению средств из соответствующих бюджетов на поддержку малого предпринимательства;
- меры по обеспечению передачи субъектам малого предпринимательства не завершенных строительством и пустующих объектов, а равно нерентабельных и убыточных предприятий на льготных условиях;
- меры по обеспечению субъектами малого предпринимательства возможности для первоочередного выкупа арендуемых ими объектов недвижимости с учетом вложенных в указанные объекты средств.

Действующие законодательные и нормативные акты устанавливают комплекс гарантий, стимулов и льгот для малого бизнеса в области налогообложения, ускоренной амортизации, кредитования, страхования и некоторых других сферах.

Наконец, еще одно важное направление – производственно-технологическая поддержка субъектов малого предпринимательства. Согласно Закону федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления разрабатывают и осуществляют комплекс мероприятий по содействию в обеспечении субъектов малого предпринимательства современным оборудованием и технологиями, в создании сети технопарков, лизинговых фирм, бизнес-инкубаторов, производственно-технологических центров и других объектов инфраструктуры, создаваемых для поддержки малого предпринимательства. [5, 6]

При этом к ведению Федерации законодательством отнесено определение общих принципов, приоритетных направлений и методов государственной поддержки этого сектора: регламентация порядка создания и деятельности федеральных органов исполнительной власти и распределение полномочий между ними; разработка и организация федеральных программ и проектов, финансируемых полностью или частично за счет средств государственного бюджета; установление льгот по федеральным налогам и иным платежам в государственный бюджет и специализированные внебюджетные фонды РФ.

Субъекты Федерации при этом имеют право самостоятельно решать все вопросы, связанные с поддержкой малого бизнеса на своей территории с учетом местных особенностей и условий, в том числе принимать дополнительные меры за счет собственных средств и ресурсов.

Также действуют общественные объединения – Торгово-промышленная палата Российской Федерации, аналогичные региональные и честные палаты. Российская ассоциация развития и поддержки малого предпринимательства, профсоюз работников малых предприятий, общественно-политическое движение «Развитие предпринимательства», целый ряд других союзов и ассоциаций, например «Опора России».

Литература

1. Грейтанс А. Этапы развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики – 2011 – № 7.
2. Малые предприятия и рабочие места // Человек и труд – 2009 – № 8.
3. Малый бизнес в России: оценка ситуации и перспектив (доклад «Опора России» и материалы института национального института развития современной идеологии) // 2011 г.
4. Орлов А. Малое предпринимательство: старые и новые проблемы // Вестник Инжекона – 2009 – № 2.
5. Социально-экономическое положение России в 2009 – 2010 гг. (материал Ростата РФ).
6. Шулус А. Становление системы поддержки малого предпринимательства в России // РЭЖ – 2010 – № 5 – 6, 7.
7. ФЗ №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 01.01.08 г.

Котельников В.Ю.[1], Лукъянчиков А.И. ©
[1]Аспирант, Южный федеральный университет

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РАБОТЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ПЛОЩАДКИ ЗАО «СБЕРБАНК-АСТ»

Ключевые слова: электронный аукцион, торги, государственный заказ, электронная площадка.

Анализируя всемирную компьютеризацию и стремительное развитие сети Интернет, хочется особое внимание уделить популяризации электронных аукционов. Благодаря такому способу осуществления торговых операций, можно заключать контракты с наиболее эффективными участниками рынка, снижая при этом транзакционные издержки [1].

Электронная площадка ЗАО «Сбербанк-АСТ» для коммерческих заказчиков – инструмент снижения затрат при организации закупочной деятельности предприятия, эффективность которого доказана значительной экономией денежных средств при закупках для нужд компаний.

На сегодня ЗАО «Сбербанк-АСТ» является обладателем одного из лучших в России программно-технических комплексов для проведения электронных торгов, 8 летнего опыта работы и команды профессионалов.

Спектр закупаемой с помощью электронной площадки продукции очень широк. Средний процент достигнутого экономического эффекта в ходе применения электронных торгов колеблется от 9% до 44% [13].

Автоматизированная система торгов Сбербанка предназначена для размещения заказов для различных нужд населения и государства. Тендерная площадка состоит из нескольких разделов, где размещаются заказы от государства, физических и юридических лиц. Недавно в системе Сбербанк-АСТ был открыт новый раздел для размещения тендеров от коммерческих заказчиков, при этом ограничения на отрасли и лоты не накладываются [14].

Цели, преследуемые участниками дела о банкротстве, это восстановление платежеспособности предприятия-должника и удовлетворение требований кредиторов. Реализация поставленной цели происходит по средствам проведения, собственно, и состоит в организации продажи всего имущества должника и расчетах с кредиторами за счет полученных от продажи имущества средств [7, 71].

Федеральный закон от 26.10.2002 г. №127 – ФЗ (ред. от 06.12.2011 г.) “О несостоятельности (банкротстве)” определяет электронную форму торгов как обязательную для целого ряда видов имущества должника [4]. Детальная регламентация процедуры электронных торгов в рамках банкротства изложена в приказе Минэкономразвития России № 54 от 15.01.2010 года (в редакции от 21.01.11 г.). Благодаря данной нормативно-правовой базе значение и качество ЭТП постоянно совершенствуется. Так на электронной площадке «Сбербанк – АСТ» за период с сентября 2011 года по февраль 2012 года были размещены 20 торговых процедур в рамках банкротства, общая начальная цена продажи составила 190 948 475,20 рублей [23].

Электронные технологии, при этом, призваны исключить пристрастность и коррупциогенность из сделок по реализации имущества банкротов. Электронная форма торгов минимизирует общение организатора торгов и участников торгов, а нормативная регламентация электронных торгов направлена на исключение субъективного подхода к определению участников, допущенных к торгам, и к

© Котельников В.Ю., Лукъянчиков А.И., 2012 г.

подведению итогов торгов [20, 72].

Процедура организации торгов для арбитражных управляющих и привлекаемых ими специализированных организаций осуществляется посредством штатного интерфейса электронной площадки на основании договора об организации торгов. Весь документооборот переведен в электронную форму с использованием электронной цифровой подписи. Электронная торговая площадка "Сбербанк – АСТ" обеспечивает выполнение арбитражными управляющими всех обязанностей, установленных для них законодательством о банкротстве, в том числе соблюдение сроков и публикацию сообщений о ходе торгов [19, 351].

Участие в торгах является открытым и доступным для неограниченного круга лиц. Регистрация участников на электронной торговой площадке «Сбербанк – АСТ» осуществляется без взимания платы. Интерфейс ЭТП позволяет организаторам торгов разместить вместе с извещением фотографии, схемы, планы, иные графические документы, позволяющие ознакомиться с имуществом, являющимся предметом торгов, не выезжая к месту его нахождения [22].

Оператор ЭТП «Сбербанк-АСТ» осуществляет прием заявок и ценовых предложений, обеспечивая автоматическую регистрацию всех поступающих документов и сведений, а также уведомление участников торгов о регистрации и времени регистрации. Это особенно актуально, так как часть правовых последствий в ходе торгов связана именно с первенством во времени предоставления заявок и предложений. Фиксация времени всех действий на электронной площадке позволяет минимизировать спорные ситуации и обжалование действий (бездействия) организаторов торгов.

При закрытой форме подачи ценовых предложений оператор ЭТП обеспечивает конфиденциальность таких предложений до начала проведения торгов. При открытой форме подачи ценовых предложений оператор электронной площадки автоматически блокирует предложения, не соответствующие требованиям. При открытой форме подачи ценовых предложений победитель торгов определяется с помощью программных средств оператора ЭТП «Сбербанк-АСТ».

Вся информация о ходе торгов, в том числе о ценовых предложениях, об итогах торгов, о заключении договора по итогам торгов, доступна участникам торгов [15].

Безусловно, механизм электронных торгов в рамках процедур банкротства требует доработки и в вопросах целеполагания, и в части "шлифовки" программных продуктов, однако всем участникам гражданского оборота, очевидно, что электронные торги – оптимальный способ достижения целей при проведении процедур банкротства [18, 85].

В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 1 июня 2009 г. № 755-р Закрытое акционерное общество «Сбербанк – Автоматизированная система торгов» определено оператором для проведения открытых аукционов в электронной форме на право заключения государственных контрактов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд [2].

2 июля 2009 г. в Москве ЗАО «Сбербанк – АСТ» начало свою работу в качестве оператора по организации и проведению открытых аукционов для государственных закупок в электронной форме. Работу площадки открыли Президент, Председатель Правления Сбербанка Герман Греф, Глава Федеральной антимонопольной службы Игорь Артемьев и статс-секретарь-заместитель Министра экономического развития Российской Федерации Анна Попова.

ЗАО «Сбербанк-АСТ» является проводником передовых идей и технических решений в области электронной торговли [6]. Практика закупок через электронные торги широко распространена в европейских странах и со временем станет основной формой размещения государственного заказа в России. Интернет-технологии делают этот процесс повсеместно доступным. Порядок проведения электронных торгов позволяет не раскрывать наименования компаний-претендентов на предварительном этапе проведения электронного аукциона, что обеспечивает объективность и максимальную прозрачность.

Электронные аукционы прочно зарекомендовали себя не только в сфере государственного заказа [16, 116]. Данная технология давно и активно используется лучшими коммерческими компаниями России [10]. Это подтверждается итогами работы электронной площадки.

Программно-аппаратный комплекс «Сбербанк – Автоматизированная Система Торгов» берет на себя организацию и проведение электронных торгов на поставку материально-технических ресурсов для нужд предприятий и организаций Российской Федерации с использованием сети Интернет.

Работа через систему «Сбербанк-АСТ» позволяет добиться прозрачности заключаемых сделок и повысить их эффективность за счет публичности проведения торговли. Это обеспечивает, с одной стороны, получение наиболее конкурентоспособных цен, с другой – позволяет предприятиям-поставщикам получить доступ к значительному количеству заявок на закупку товаров и услуг от

реальных заказчиков. Кроме того, у поставщика появляется возможность увеличить свои объемы продаж при одновременном сокращении издержек на содержание своих сбытовых служб за счет выхода на новые рынки, в том числе, за счет участия в поставках по госзаказу [11].

Суммируя все преимущества, можно с уверенностью заключить: система электронных торгов «Сбербанк-АСТ» это инструмент для эффективных руководителей, заботящихся об успехе своего предприятия [18, 86].

Чтобы стать поставщиком в системе электронных торгов «Сбербанк-АСТ», достаточно заполнить регистрационную форму на нашем сайте. Регистрация на коммерческую площадку производится автоматически.

Оператор электронной системы торгов, ЗАО «Сбербанк-АСТ», оказывает широкую гамму услуг по проведению открытых аукционов в электронной форме на закупку и продажу товаров и услуг в режиме реального времени. Электронная торговая площадка обеспечивает все заинтересованные стороны эффективными инструментами для проведения и участия в торгах [21].

В настоящее время электронная площадка Сбербанка предоставляет следующие виды сервисов [5]:

- поиск новых компаний-поставщиков (любое количество, зарегистрированных на заданном рынке компаний, полностью отвечающих требованиям Заказчика и его условиям работы). Сайт закупок имеет большую базу зарегистрированных компаний. Кроме того, у электронной торговой площадки (электронного аукциона) есть активная информационная и маркетинговая поддержка, посредством которой привлекаются новые поставщики, увеличивая тем самым эффективность проведения тендеров;

- получение информации о потребностях и предложениях продукции, работ и услуг других участников Системы. Электронная площадка Сбербанка, проводящая тендеры и конкурсные торги на госзакупки, также как и коммерческая электронная торговая площадка, служит участникам источником информации в отношении проводимых электронных торгов;

- осуществление удобной коммуникации между компаниями-поставщиками и Заказчиком за счет использования электронной почты и электронного документооборота. Электронная торговая площадка, ЗАО «Сбербанк-АСТ», проводящая Интернет торги, обеспечивает предприятия всесторонней информационной поддержкой на всех этапах проведения торгов и аукционов;

- регистрация компаний-поставщиков в Системе. Чтобы расширить свой рынок сбыта, в том числе и на государственные закупки, поставщику достаточно пройти несложную процедуру аккредитации. Подробная информация об аккредитации компаний на открытый аукцион в электронной форме (открытый конкурс) представлена в опубликованном на сайте закупок Регламенте [3];

- регистрация заявки на проведение тендеров, сбор коммерческих предложений в Системе. Каждая зарегистрированная компания имеет возможность выиграть открытый аукцион в электронной форме (открытый конкурс). Электронная торговая площадка со своей стороны обеспечивает прозрачность проведения тендеров и равный доступ к участию и информационному обеспечению всех участников Системы [20, 72].

- подготовка и публикация извещения о проведении торгов и аукционов, сбор коммерческих предложений. Сайт закупок публикует объявления о проведении тендера в Системе, а также размещает всю необходимую документацию.

- регистрация компаний-поставщиков на участие в электронных торгах, сбор коммерческих предложений. Компании, претендующие на участие в электронных торгах (электронный аукцион), получают извещение, подтверждающее регистрацию. Непосредственно перед проведением электронных торгов (за 12 – 24 часа до проведения тендера) Заказчику, проводящему открытый конкурс (в том числе на заказ услуг, работ или оптовые закупки) направляется сформированный список потенциальных участников электронных торгов, который он вправе откорректировать по своему усмотрению. После проверки Заказчиком списка участников, подавших заявки на открытый аукцион в электронной форме (открытый аукцион), им выдаются персональные коды доступа к требуемому аукциону в закрытой части сайта закупок [17, 70];

- проведение тендеров, сбор коммерческих предложений. Электронная площадка Сбербанка обеспечивает проведение торгов и аукционов на государственный заказ согласно условиям, указанным в карточке электронных торгов и согласно списку допущенных участников к закрытой части электронной торговой площадки [8, 56];

- подведение итогов Интернет торгов, формирование статистических данных и отчетов по проведенным торгам. Сбор предложений/обработка предложений поставщиков и предварительное определение победителей. Тендеры и конкурсные торги проводятся в соответствии с действующим

законодательством РФ. Таким образом, электронная площадка Сбербанка обеспечивает конфиденциальности участников до момента окончания торгов.

Для включения организации в базу данных Поставщиков, для коммерческой площадки (http://www.goszakaz.com/) электронной торговой системы «Сбербанк-АСТ» достаточно заполнить нашу регистрационную форму. Регистрация на федеральной площадке (http://www.sberbank-ast.ru/), проводящей Интернет торги (электронный аукцион) на госзакупки, требует отправки дополнительных документов, в соответствии с требованиями 94-ФЗ [4]. Регистрация Поставщиков осуществляется бесплатно [9, 63]. На обеих электронных площадках Сбербанка широко представлены организации, проводящие оптовые закупки товаров, оборудования и услуг. Это позволяет компаниям-поставщикам значительно расширить свой рынок сбыта [12].

Дополнительно, за отдельную плату, зарегистрированному Поставщику может быть оказана информационная услуга. В день на электронных площадках «Сбербанк-АСТ» проводится множество оптовых закупок по самой разнообразной номенклатуре товаров и услуг. Для удобства отслеживания текущей ситуации по готовящимся и предстоящим Интернет-торгам, система будет присылать на адрес электронной почты Поставщика сводное информационное письмо, содержащее всю необходимую информацию о готовящиеся тендерах и конкурсных торгах в удобном для контроля виде. Благодаря информационной услуге у Поставщика значительно снижаются издержки на отслеживание текущей ситуации с торгами, повышается эффективность работы его службы продаж и расширяется рынок сбыта.

Литература

1. Проект Постановления Правительства РФ «Об утверждении Порядка формирования плана закупки товаров, работ, услуг, порядка и сроков размещения такого плана на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, требований к форме такого» // consultant.ru
2. Распоряжение Правительства РФ от 1 июня 2009 г. № 755-р // Текст распоряжения официально опубликован не был.
3. Регламент электронной площадки ЗАО «Сбербанк – АСТ»// http://www.sberbank-ast.ru/Page.aspx?cid=36
4. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ (в редакции от 03.11.2010) "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" //consultant.ru
5. Андреев Н.Ю. За покупкамионline// Прямые инвестиции. 2011. № 12 (116).
6. Андреев Н.Ю. «Сбербанк-АСТ» будет участвовать как коммерческая структура на равных условиях с другими компаниями» // http://slon.ru/russia/sberbank_ast_budet_uchastvovat_kak_kommercheskaya-198285.xhtml
7. Вольчик В.В. Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности // TerraEconomicus. 2010. Т. 8. № 2.
8. Вольчик В.В. Эволюция институциональной структуры размещения государственного заказа в России // JournalofEconomicRegulation = Вопросы регулирования экономики. 2011. Т. 2.№ 2.
9. Вольчик В.В., Зотова Т.А.Экономическое поведение в контексте эволюции институтов // TerraEconomicus. 2010. Т. 8. № 4.
10. Дегтев Г. Переход на электронные аукционы в Москве начнется раньше на полгода // ГОСЗАКУПКИ.РУ. 2010. № 0.
11. Евраев М.Я. Электронные аукционы в госзаказе становятся сегодняшним днем страны // ГОСЗАКУПКИ.РУ. 2010. № 0.
12. Едовина Т., Барсуков Ю. Госзакупкам откроют границы. Россия может допустить к госзаказу партнеров по ВТО // "Коммерсантъ", 25.01.2012. № 12 (4797).
13. Информация об экономии на аукционах, проведенных на электронной площадке ЗАО "Сбербанк-АСТ"// http://fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_30529.html
14. Кордыш Ф.С. Электронные торги в системе государственных закупок в Российской Федерации и задачи обеспечения защищенного электронного документооборота// «Государственные электронные услуги: стратегические задачи и практические решения для России». II Международный форум. М., 21 июня 2011 г.
15. Кордыш Ф.С. "Электронные аукционы – госзакупки теперь прозрачны"// Интернет-конференция. 24 мая 2011 г.
16. Котельников В.Ю. Информационные технологии в условиях изменяющегося законодательства о размещении государственного заказа // Информационные технологии в экономической деятельности. Материалы научно – практической конференции (Ростов-на-Дону, 15-20 декабря 2007 г.) Ростов-на-Дону. 2008.
17. Котельников В.Ю. Модернизация институтов системы бюджетного заказа как фактор повышения транспарентности системы госзакупок // JournalofEconomicRegulation = Вопросы регулирования экономики. 2011. Т. 2. № 1
18. Котельников В. Ю. Модернизация информационной составляющей системы государственных закупок в Российской Федерации как фактор экономического развития // TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 4. ч. 2
19. Котельников В. Ю. Построение электронного государства: региональный аспект // Материалы XIV Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых учёных «Ломоносов». М., Т. IV. 2007.
20. Котельников В. Ю. Электронный аукцион как инструмент борьбы с коррупцией в сфере бюджетных закупок // TERRA ECONOMICUS 2011. Т. 9, № 4. ч. 2.

21. Склярова Ю. Практика проведения открытых аукционов// Шестой Всероссийского форум-выставка «Госзаказ 2010». М., 25 марта 2010.
22. Чекмарева Е. Борьба за электронные триллионы// http://slon.ru/russia/borba_za_elektronnye_trilliony-198151.xhtml
23. http://www.sberbank-ast.ru – сайт ЭТП «Сбербанк – АСТ».

Краснова Е.А. ©
Государственный научно-исследовательский институт системного анализа Счетной Палаты Российской Федерации

ЗНАЧЕНИЕ СЕРТИФИЦИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

В соответствии с нормами, принятыми в большинстве промышленно развитых стран (в Европейском сообществе, США, Канаде и др.) поставщики продукции должны приложить усилия по созданию отношений доверия между ними и потребителем для осуществления поставок качественных изделий. Задача по созданию отношений доверия должна рассматриваться предприятием – поставщиком как средство по повышению качества и признания своих продуктов. В частности, именно такой подход был положен в основу принятого Европейским сообществом документа – Глобальной концепции законодательного обеспечения качества товаров и услуг на европейском рынке. Глобальная концепция опирается в основном на три момента:

- системы менеджмента качества у изготовителя;
- проверку продуктов через испытательные лаборатории;
- единую оценку соответствия качества (сертификацию).

Помимо сертификации продукта глобальная концепция ЕС предписывает применение системы менеджмента качества как гарантии стабильности качества произведенных продуктов.

Чтобы создать надежную систему качества, был разработан комплекс стандартов, описывающий состав, структуру системы и содержащий требования к ней, так называемые стандарты ИСО серии 9000.

Сертификация системы качества направлена не на конкретную продукцию, а на деятельность компании в целом.

Как появилась сертификация системы менеджмента качества?

Раньше все внимание было направлено только на развитие системы сертификации продукции. Но такая процедура, как сертификация быстро не выполняется. Все готовятся к ней заранее. Выбирают надежных поставщиков, проверяют на входном контроле, лучше отлаживают технологический процесс, контролируют на выходе и в результате предъявляют к сертификации не то, что выпускают каждый день, а то, что могут выпускать. Поэтому сертификат на продукт начал восприниматься потребителем как показатель инженерно-технических возможностей фирмы. А для того, чтобы быть уверенным в ее надежности, настоятельно просил наряду с сертификатом на продукт предъявить сертификат на систему качества как свидетельство того, что фирма способна стабильно поставлять продукт того уровня качества, который подтвержден сертификатом на продукт. Таким образом, сертификат на систему качества постепенно превратился в показатель конкурентоспособности фирмы.

Это было неожиданно для предприятий, выступавших на внешний рынок. Сегодня во многих случаях это стало требованием и внутреннего рынка. Например, поставщикам материалов и комплектующих изделий заказчики часто в качестве условия выдвигают требование о наличии сертификата соответствия СМК. Так, наши некоторые крупные предприятия ввели требования к своим поставщикам по обязательной сертификации по ИСО 9001.

Федеральные и местные органы власти для обеспечения независимой оценки и контроля качества продукции и услуг прибегают к помощи добровольной сертификации, результаты которой используются для выдачи лицензий на определенную деятельность, получения государственных заказов и т.д.

Банки и страховые компании заинтересованы в наличии сертификатов на определенные объекты для принятия решений при определении размеров и условий кредитования и страхования.

Что же дает внедрение и сертификация системы менеджмента качества?

© Краснова Е.А., 2012 г.

Подтверждение соответствия процессов, функционирующих в компании (в данном случае ИСО серии 9000), позволяет клиентам быть уверенными в заявленном уровне качества Вашей продукции (или услуги).

Внедрение в организации модели обеспечения качества ИСО 9000 и улучшения уровня зрелости процессов гарантирует бесперебойное функционирование процессов, ориентацию на клиента и, как следствие, стабильное качество Вашей продукции.

Система качества предусматривает постоянное самосовершенствование, что дает клиенту дополнительную уверенность в надежности Вашей фирмы.

С внедрением и сертификацией системы качества организация также приобретает:

- повышение качества и конкурентоспособности продукции, доверия к ней потребителей;
- облегчение условий участия в тендерах и конкурсах;
- прозрачность процессов, функционирующих в компании и, как следствие, увеличение привлекательности и привлечение дополнительных инвестиций;
- уверенность клиентов в надежности Вашей фирмы, предсказуемости компании, увеличение портфеля заказов;
- снижение внутренних издержек, снижение себестоимости и рост прибыли;
- работающий механизм постоянного улучшения процессов компании;
- снижение количества рекламаций, уменьшение числа применения неисправного оборудования и недоброкачественных комплектующих;
- улучшение внутреннего взаимодействия внутри компании, понимание сотрудниками целей организации, основных принципов ее работы, ориентацию сотрудников на общий результат;
- четкое определение ответственности и полномочий специалистов внутри организации.

Таким образом, добровольная сертификация выступает как эффективный рыночный инструмент, в котором заинтересован как потребитель, так и изготовитель.

Одним из результатов, внедренной системы менеджмента, является эффективность. А внедрить эффективную систему менеджмента возможно только при непосредственном участии первого руководителя.

По мнению многих руководителей, конкурентоспособность продукции определяется не только ее качеством, но и другими факторами, например, наиболее низкой ценой или льготными условиями продаж (кредит, лизинг). Трудно не согласиться, однако современный потребитель продукции принимает во внимание не только единовременные затраты, связанные с приобретением продукции, но и другие, возникающие на этапе ее эксплуатации. Продукция улучшенного качества может оказаться для потребителя более привлекательной, чем продукция, продаваемая на льготных условиях. Более того, производство некачественной продукции влечет за собой затраты по ее исправлению, которые в конечном счете ложатся на потребителя и делают продукцию еще более непривлекательной в его глазах.

Сегодня необходимо создать конкурентную среду и конкурентные преимущества для товаров не только по признаку качества, но и с учетом управления. Если управление основано на системном подходе, согласно требованиям международных стандартов (планирование, выполнение, анализ, контроль, улучшение), то результат будет один – повышение конкурентоспособности.

А для этого нужно обновить фонды, привлечь инвестиции, начать разработку и внедрение СМК.

Сертификация по ИСО 9001 в мире

	Декабрь 2006	Декабрь 2007	Декабрь 2008	Декабрь 2009	Декабрь 2010
Число выданных сертификатов	408631	44388	167210	497919	670399
Прирост за год			122822	330709	172480
Число стран с сертифицированными компаниями		98	134	149	154

Количество сертифицированных компаний в странах мира на декабрь 2010 г.

Китай	132926
Италия	84485
Великобритания	50884
Япония	48989
Испания	40972
США	37285
Франция	27101
Германия	26654
Австралия	17365
Индия	12558
……	
Россия	3816

В наши дни свои успехи демонстрирует Китай, который по темпам внедрения СМК вышел на первое место в мире. К сожалению, при всех проводимых мероприятиях подобного не скажешь о предприятиях России.

Разумеется, определенный успех от внедрения СМК наблюдается на ряде предприятий. Но если смотреть правде в глаза: в наших странах размах работ по освоению стандарта ИСО 9000 ни в коей мере не обеспечивает достижения жизненно важной цели – обеспечение конкурентоспособности товаров и услуг.

Главная цель наших предприятий должна быть – внедрение методов менеджмента – это именно тот фактор, который укрепит позиции на рынке созданием конкурентоспособной продукции (услуг).

Краснова Т.Г.[1], Шалыгина Т.В.[2] ©
[1]Доктор экономических наук, профессор, Министр экономики Республики Хакасия,
[2]аспирант Хакасского Государственного университета

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ

Основой повышения эффективности реализации региональной жилищной политики является повышение внутренней эффективности всего жилищного сектора экономики на мезоуровне.

Жилищный сектор экономики представляет многоотраслевой комплекс, включающий в себя взаимосвязанные, но в тоже время и достаточно автономные предприятия и организации социальной и производственной сферы, деятельность которых прямо или косвенно связана с удовлетворением потребностей населения в жилье. Это сектор со сложными социально-экономическими связями (рисунок 1).

Жилищный сектор оказывает влияние на макроэкономическую ситуацию региона, он является важным интегрирующим фактором экономического роста региона. Это означает: чем более разнообразна и хорошо организована инфраструктура жилищного сектора экономики того или иного региона, тем более он привлекателен для внутрирегиональных и внешних мигрантов и готов для создания новых видов бизнеса, что обеспечит новые рабочие места, приток налоговой составляющей в бюджет региона. Это влечет за собой устойчивое улучшение качества жизни — главного показателя экономического роста региона.

Существует проблема недостаточности теоретической и методической проработанности вопросов оценки эффективности жилищной политики.

© Краснова Т.Г., Шалыгина Т.В., 2012 г.

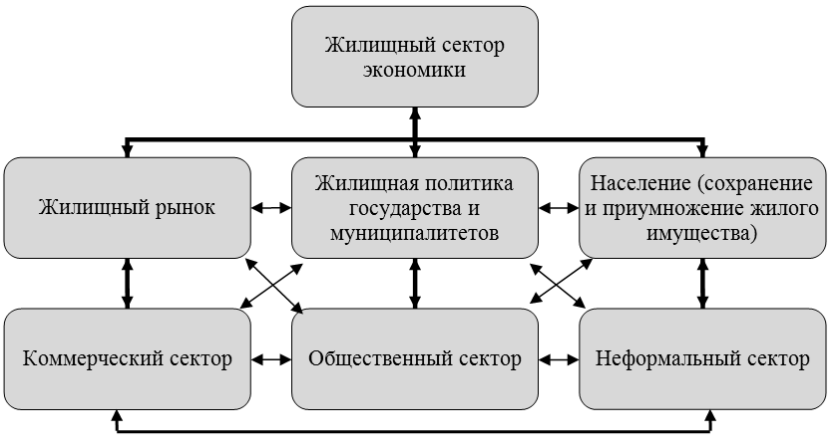


Рис. 1. Жилищный сектор экономики

Необходима разработка универсальной методики оценки, которая позволит на основе оценки эффективности работы жилищного сектора экономики на мезоуровне разработать мероприятия по повышению эффективности региональной жилищной политики.

На наш взгляд, методика оценки эффективности региональной жилищной политики должна строиться на системе различных методов эконометрики (синтез экономики, экономической статистики и математики) и многофакторных, имитационных моделей.

Предлагаемая методика оценки эффективности региональной жилищной политики включает в себя следующие этапы (рисунок 2):

1-ый этап. Определение цели и задач, критериев оценки эффективности региональной жилищной политики.

2-ой этап. Выбор общего вида моделей (многофакторная регрессионная, корреляционная, факторная, комплексная, имитационная и др.).

3-ий этап. Моделирование.

1. Построение эконометрической модели.

1.1. Определение состава и формы модели, входящих в нее связей, а также временных параметров изучаемого явления.

1.2. Формирование группы показателей – индикаторов жилищного сектора экономики на мезоуровне.

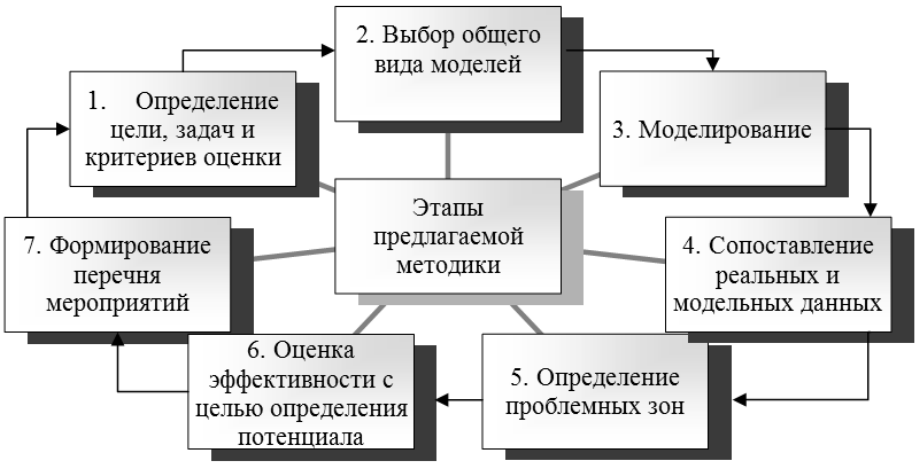


Рис. 2. Схема предлагаемой методики

1.3. Построение субъектного рейтинга сопоставимых показателей (одновременно со сбором статистической информации). Данный рейтинг показателей можно представить в виде так называемой «табличной матрицы», учитывающей временной параметр данных и распределение мест в рейтинге. Выборка может состоять из 83 рейтинговых мест – количество субъектов Российской федерации, либо 12

рейтинговых мест – количество субъектов Сибирского федерального округа.

«Табличная матрица» включает в себя «матрицы» по представленным показателям, характеризующим изучаемое явление, в нашем случае, жилищный сектор экономики. Например, для показателя А «матрица» представлена ниже. В приводимом примере значения для данных показателей приведены для Сибирского федерального округа. По строкам «матрицы» представлены субъекты федерального округа, по столбцам – временной промежуток (2001 – 2011 гг.).

Субъекты, значение показателей по которым представлены в предлагаемой «матрице» (сверху вниз): Республика Алтай, Республика Бурятия, Республика Тыва, Республика Хакасия, Алтайский край, Забайкальский край, Красноярский край, Иркутская область, Кемеровская область, Новосибирская область, Омская область, Томская область.

Таблица 1

«Табличная матрица» субъектного рейтинга показателей

Наименование показателя	Годы											
	i-ый			(i+1)-ый			…			(i+n)-ый		
	место в рейтинге			место в рейтинге			место в рейтинге			место в рейтинге		
	1-ое	.	m-ое	1-ое	.	m-ое	1-ое	.	m-ое	1-ое	.	m-ое
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся на 1 жителя, кв. м (А)	A_{1i}	.	A_{mi}	$A_{1(i+1)}$	.	$A_{m(i+1)}$	…	.	…	$A_{1(i+n)}$	.	$A_{m(i+n)}$
Ввод в действие жилых домов на 1000 человек населения, кв. м (В)	B_{1i}	..	B_{mi}	$B_{1(i+1)}$	..	$B_{m(i+1)}$	…	..	…	$B_{1(i+n)}$	..	$B_{m(i+n)}$
Число семей, улучшивших свои жилищные условия за год, семей на 1 000 человек (С)	C_{1i}	..	C_{mi}	$C_{1(i+1)}$	..	$C_{m(i+1)}$	…	..	…	$C_{1(i+n)}$	..	$C_{m(i+n)}$
….	…	..	…	…	..	…	…	..	…	…	..	…

Примечание: i – анализируемый год, n – количество лет, m – количество рейтинговых мест.
Временной промежуток (слева направо): 2001 – 2011 годы.

$$\hat{A}:\left\langle \begin{matrix} a_{1i}a_{1(i+1)}\ldots a_{1(i+n)} \\ a_{2i}a_{2(i+1)}\ldots a_{2(i+n)} \\ \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\ a_{mi}a_{m(i+1)}\ldots a_{m(i+n)} \end{matrix} \right\rangle \Rightarrow A:\left\langle \begin{matrix} 12,4;15,0;14,6;14,7;14,9;15,2;15,6;15,8;17,4;17,5;17,7 \\ 13,4;15,1;17,0;17,2;17,5;17,6;17,8;17,9;18,1;18,4;18,5 \\ 12,4;12,2;12,4;12,5;12,6;12,6;12,6;12,4;12,4;12,3;12,3 \\ 15,1;17,1;18,2;18,5;18,7;18,9;19,1;19,4;19,7;20,0;20,2 \\ 16,3;17,4;18,4;18,7;19,0;19,2;19,5;19,8;20,0;20,4;20,7 \\ 12,5;16,2;17,4;17,7;17,9;18,2;18,3;18,5;18,9;19,0;19,2 \\ 15,3;17,6;19,1;19,4;19,7;20,0;20,3;20,7;21,0;21,4;21,6 \\ 15,7;17,5;18,8;18,8;19,1;19,3;19,4;19,7;19,9;20,1;20,3 \\ 16,6;18,0;18,8;19,1;19,4;19,7;19,9;20,2;20,5;20,7;21,0 \\ 14,9;17,5;17,7;18,0;18,3;18,6;18,8;19,2;19,6;20,1;20,7 \\ 15,9;17,4;18,7;18,9;19,2;19,5;19,8;20,2;20,7;21,1;21,2 \\ 13,9;17,6;18,4;18,4;18,8;19,0;19,4;19,6;19,9;20,3;20,7 \end{matrix} \right\rangle \Rightarrow$$

$$\Rightarrow A':\left\langle \begin{matrix} 19,5;19,8;20,0;20,4;21,6 \\ 20,3;20,7;21,0;21,4;20,3 \\ 19,4;19,7;19,9;20,7;21,0 \\ 19,9;20,2;20,5;21,1;21,2 \\ 19,8;19,6;20,7;20,3;20,7 \end{matrix} \right\rangle \Rightarrow A'':\left\langle \begin{matrix} 21,0;21,4;21,6; \\ 20,7;21,1;21,2; \\ 20,5;20,7;207; \end{matrix} \right\rangle \Rightarrow A''':\left\langle \begin{matrix} 21,6; \\ 21,2; \\ 20,7; \end{matrix} \right\rangle \Rightarrow \hat{A}:\langle 21,6 \rangle$$

Первоначально в «матрице» А представляем значение выбранного показателя по 12 субъектам за 11 лет. Затем в «матрице» А' снижаем порядок до пяти, в «матрице» А" снижаем порядок до трех, а в «матрице» А"' оставляем три рейтинговых места, а временной промежуток убираем. В результате получаем наивысшее значение показателя. В анализе также можно не сужать временной промежуток, тогда наивысший рейтинг мы получим с учетом временного параметра.

1.1. Сбор необходимой статистической информации (исходных данных): значений, участвующих в модели показателей (объясняемых – результирующих показателей и объясняющих – показателей аргументов).

1.1. Отбор значений объясняющих показателей-аргументов на основе рейтинговой оценки среди субъектов Российской Федерации.

1.1.1. Анализ значений результирующих показателей исследуемого региона.

1.2. Статистический анализ модели и в первую очередь статистическое оценивание неизвестных параметров модели.

4-ый этап. Сопоставление реальных и модельных данных, проверка адекватности моделей, оценка точности модельных данных (калибровка предложенных моделей).

5-ый этап. Определение проблемных зон в жилищном секторе экономики на основе сопоставления реальных и модельных данных.

6-ой этап. Оценка эффективности с целью определения потенциала.

7-ой этап. Формирование перечня мероприятий с целью повышения эффективности работы проблемных зон.

Особенности разработки комплексной модели:

1. Использование временных рядов.
2. Использование объясняемых и объясняющих переменных.
3. Количество связей зависит от условий конструирования модели (например, в условиях ухудшения экономического положения региона).
4. Принимается гипотеза, в силу которой модель, допуская упрощение сложной действительности, тем не менее, улавливает главные характеристики изучаемого объекта.

Предлагаемая методика может быть дополнена другими моделями для более качественного анализа ситуации. Но предложенная модель может быть применима для изучения жилищного сектора экономики региона на практике. В нашем случае, ранее отобранные индикаторы, характеризующие жилищный сектор экономики, могут быть наглядно оценены с помощью предложенной эконометрической модели, использующей сопоставимые показатели.

Кривченко Ю.Ю.[1], Сапрыкина Т.В.[2] ©

[1]Магистрант, [2]старший преподаватель кафедры налогов и налогообложения, Белгородский государственный национальный исследовательский университет (НИУ «БелГУ»)

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОСРЕДСТВОМ ВОЗВРАТА ЛЬГОТ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

Ключевые слова: налог на прибыль организаций, инвестиционная налоговая льгота, механизм налоговых льгот, стимулирование инвестиций.

Создание благоприятного климата для роста и повышения эффективности инвестирования – одна из основных задач, стоящих перед государством.

В результате негативного воздействия финансового кризиса произошло замедление темпов роста промышленного производства и торговли, увеличение числа организаций, работающих не на полную мощность, что стало следствием неплатёжеспособности организаций. Всё это оказало влияние на формирование доходной части бюджета, ввиду снижения объёмов налоговых поступлений.

Среди налогов, взимаемых с организаций, особое место занимает налог на прибыль. Он является

© Кривченко Ю.Ю., Сапрыкина Т.В., 2012 г.

одним из значительных расходных платежей организации, и в то же время, одним из наиболее доходных источников бюджетной системы. Соответственно, любое изменение налогового законодательства оказывает существенное влияние на деятельность организаций и финансово-бюджетную систему государства.

Государство влияет на стимулирование или ограничение экономической активности хозяйствующих субъектов посредством предоставления или отмены льгот, регулирования ставки налога на прибыль. Создание эффективных инструментов налогового стимулирования способно повысить инвестиционную активность организаций.

С начала экономических преобразований одним из таких инструментов являлись налоговые льготы и преференции. Однако в силу недостаточной продуманности условий и обоснованности целей их предоставления, что стало причиной признания данных налоговых регуляторов экономически неэффективными – они были отменены. В большей степени отмена налоговых льгот коснулась инвестиционной налоговой льготы по налогу на прибыль, из-за сокращения прав региональных и местных органов власти по предоставлению льгот по налогам, зачисляемым в соответствующие бюджеты. Также негативное воздействие проявилось и в налоговом стимулировании бизнеса субъектов малого предпринимательства [1, 7].

Так с 2002 года одновременно с введением главы 25 Налогового Кодекса Российской Федерации «Налог на прибыль организаций» была отменена инвестиционная налоговая льгота по налогу на прибыль, позволявшая выводить из-под налогообложения до 50 % прибыли, инвестируемая на производственные нужды организации. В результате отмены данной льготы произошло значительное снижение доли прибыли, направляемой организациями на инвестиции [2, 37].

В целях компенсации отмены инвестиционной налоговой льготы по налогу на прибыль было предусмотрено сокращение сроков амортизации основных средств и ускоренная амортизация. Однако далеко не все предприятия выиграли от введения нового режима налогообложения, значительная часть налогоплательщиков пострадала от таких преобразований. В результате снижения налоговой нагрузки, к чему стремились законодательные органы власти, так и не произошло.

Новые изменения с целью стимулирования инвестиционного процесса предприятий были внесены в налоговое законодательство в 2005 году. Было предусмотрено, что с 2006 года организациям разрешено использовать инвестиционную премию, позволявшую включать в состав налоговых расходов до 10% своих капитальных вложений в основные средства, а также достройку, дооборудование, модернизацию, техническое перевооружение, а также частичную ликвидацию. Впоследствии с 2009 года размер инвестиционной премии в отношении основных средств, относящихся к третьей-седьмой амортизационным группам, был увеличен до 30 % [3, 70].

Одной из самых главных и оперативных антикризисных мер правительства стало снижение налога на прибыль с 24 до 20%. Уменьшение налоговой ставки сразу на 4 процентных пункта заметно снизило налоговое бремя на компании. Однако нельзя не согласиться с мнением доктора экономических наук, профессора, государственного советника налоговой службы I ранга, автора научных работ в области экономики и финансов Дмитрия Георгиевича Черника: «Нельзя снижать налог для всех подряд. У налога на прибыль не только фискальная, но еще и регулирующая функция. Регулирование через налог па прибыль наиболее эффективно хотя бы в силу того, что главная цель любого хозяйствующего субъекта — это получение прибыли. Считаю, что самая главная ошибка была сделана еще в 2002 году, когда была введена в действие глава 25 Налогового кодекса. Тогда отменили инвестиционную налоговую льготу с одновременным снижением налоговой ставки с 35 до 24%. Для тех, кто активно вкладывал денежные средства в свое производство, это ничего не дало. Поскольку до отмены они могли совершенно законно минимизировать свою прибыль до 21—23% и даже ниже. Перед введением главы о налоге на прибыль 49,4% инвестиций в стране финансировались за счет собственных средств предприятий. С введением указанной главы этот процент пошел вниз. В 2008 году удельный вес собственной прибыли организации как источника финансирования капиталовложений составил 40%. Значит, на эти 9,4% увеличились привлеченные средства, проще говоря, заемные. В 3,6 раза выросли заимствования в банках, в том числе в 1,9 раза – в иностранных банках. Затем грянул кризис. Госдума срочно приняла закон о снижении ставки налога на прибыль с 24 до 20%. Возникает вопрос: кому адресована данная мера по снижению 4 процентных пунктов? Всем. Получается, что мы опять не простимулируем, а облагодетельствуем всех под одну гребенку. Таким образом, стимулирующая роль налога на прибыль практически исчезла» [4, 10].

В целях поощрения развития приоритетных экономических направлений в законодательстве многих стран в качестве такого инструмента используется механизм налоговых льгот. В России же путём

отмены инвестиционных налоговых льгот государство отстранилось от стимулирования инвестиций в производство налоговыми методами, ещё больше сократив возможности влияния на деятельность хозяйствующих субъектов.

В основных направлениях налоговой политики на ближайшее время приоритет отдается поддержке инноваций и модернизации экономики, в связи с чем предлагается ряд поправок в Налоговый кодекс, касающихся уплаты инновационными предприятиями налога на прибыль. По этому поводу говорит Дмитрий Георгиевич: «Поворот к поддержке инноваций невозможен, потому что мы загубили инструмент, с помощью которого эти инновации могли быть внедрены. Считается, что нужно было создать равные стартовые условия предпринимателям. Мы же полагаем, что в качестве инструмента регулирования необходимо использовать налоговые льготы. Нам нужно вернуться к тому, что было и прекрасно показало себя на практике, но при этом сохранить то положительное, что есть сейчас в 25-й главе Налогового кодекса (нелинейную амортизацию, амортизационную премию и др.)» [4, 11].

Без укрепления прав и ответственности законодательных органов субъектов в области налогообложения невозможно решить проблему роста инвестиций в развитие экономики. Поскольку ограничение полномочий региональных и местных органов власти в отношении установления дополнительных налоговых льгот не позволит кардинально решить проблему налогового стимулирования предприятий, при этом возможно лишь сокращение масштабов налогового укрывательства. В тоже время данное положение значительно ограничивает возможности субъектов Российской Федерации в привлечении дополнительных инвестиций в экономику посредством создания благоприятного налогового климата.

Инвестиционная налоговая льгота является активно действующим элементом, побуждающим хозяйствующий субъект инвестировать прибыль в развитие собственной производственной базы, что, в свою очередь, приведёт к увеличению налоговой базы и поступлений налога на прибыль в бюджет в будущем, в связи с чем, восстановление данной льготы было бы целесообразным. Возврат к инвестиционной налоговой льготе, кроме того, поможет решить такие важные проблемы как снижение уровня безработицы за счёт создания новых рабочих мест, улучшение экологической обстановки, снижение рисков техногенных катастроф, возникающих при эксплуатации изношенного оборудования. На уровне федерального законодательства необходимо установить, что налоговые льготы в форме снижения ставки налога на прибыль организаций, в части зачисляемой в бюджеты субъектов Российской Федерации должны предоставляться налогоплательщикам, которые помимо регистрации и постановки на учёт на территории соответствующего субъекта осуществляют производственную деятельность.

Таким образом, предложенные меры при внесении ощутимых изменений на законодательном уровне будут способствовать развитию бизнеса в России и её регионах, что расширит возможности субъектов РФ в привлечении дополнительных инвестиций в экономику регионов за счёт более благоприятного налогового климата.

В целях снижения налогового бремени по налогу на прибыль организаций необходимо вернуть инвестиционную налоговую льготу, которая позволит государству обеспечить наиболее благоприятные условия для развития приоритетных отраслей производства. Что, несомненно, будет способствовать осуществлению инвестиционной политики.

Литература

1. Анисимова Л. Налог на прибыль организаций: основные проблемы и направления совершенствования [Текст] / Л. Анисимова, Т. Малинина, Е. Шкребела / Под ред. С.Г. Синельникова-Мурылева, И.В. Трунина. – М.:ИЭПП, 2009. – 708 с.
2. Пансков В.Г. О налоговом стимулировании инвестиционной деятельности [Текст] / В.Г. Пансков // Финансы. – 2009. – № 2. – С. 37-42.
3. Проблемы перехода промышленности на путь инновационного развития: микроэкономический анализ особенностей поведения фирм, динамики и структуры спроса на технологические инновации [Текст] / «Научные доклады: независимый экономический анализ» № 201. – М., 2008. – 264 с.
4. Черник Д.Г.: «Нельзя снижать налог на прибыль для всех подряд. У него не фискальная, а регулирующая функция» [Электронный ресурс] // Российский налоговый курьер № 12 июнь 2010 – Ресурс доступа: http://www.rnk.ru/journal/archives/2010/12/glavnye_novosti/iz_pervyh_ust/d_g_chernik_nelzya_snijat_nalog_na_pribyl_dlya_vseh_podryad_u_nego_ne_fiskalnaya_a_reguliruyuschaya_funkciya146492_print.phtml

Кручинина Н.В. ©
К.э.н., доцент, доцент кафедры Бухгалтерский учет и экономическая информатика, Московский государственный университет путей сообщения, Поволжский филиал

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА)

При значительном износе основных производственных фондов предприятий реального сектора экономики, в том числе и предприятий инфраструктуры железнодорожного транспорта, важной задачей государства на ближайшие 5 – 7 лет является стимулирование поэтапного перехода на наилучшие доступные технологии. В своей программной статье В.В. Путин отметил: «Новая экономика России – это экономика постоянно обновляющихся технологий. Доля предприятий, внедряющих технологические инновации, должна вырасти в два с половиной раза к концу десятилетия с нынешних 10,5 до 25%, то есть достигнуть сегодняшнего среднеевропейского уровня» [1].

Кроме того, рост платежей за загрязнение окружающей среды (в пределах установленных норм) в 2 раза к 2012 году и в 8 раз к 2016 году, как предполагает проект закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части совершенствования нормирования в области охраны окружающей среды и введения мер экономического стимулирования хозяйствующих субъектов для внедрения наилучших технологий)», приведет к росту себестоимости, и как следствие, снижению рентабельности продаж и конкурентоспособности продукции. Поэтому активизация природоохранной деятельности и переход к наилучшим доступным технологиям – необходимое условие развития предприятия, что в свою очередь, потребует организации финансирования. На решение этой важнейшей задачи и направлены предложения автора.

Источники финансирования природоохранной деятельности общеизвестны. Это – государственный бюджет различных уровней, экологические фонды, собственные средства предприятий, кредитные ресурсы и частные инвестиции. В современных условиях можно констатировать затруднение доступа к банковским кредитам и ужесточение условий выдачи кредитов корпоративным заемщикам, что связано не только с последствиями мирового финансового кризиса, но и с новыми требованиями по увеличению капитализации российских коммерческих банков до 2015 года.

Экологические фонды в РФ практически отсутствуют, средства предприятий ограничены, но все же основной упор в финансировании природоохранных расходов делается именно на коммерческий сектор (рис.).

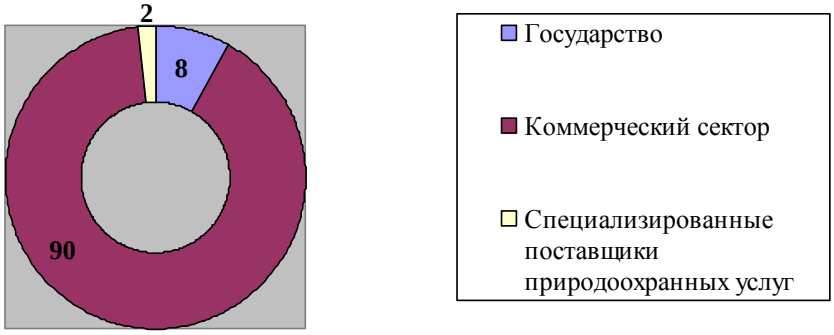


Рисунок. Структура затрат на охрану окружающей среды в РФ по секторам, 2010 год [2, 191]

Собственные средства предприятий, которые могут быть направлены на финансирование природоохранной деятельности, – это, прежде всего, чистая прибыль и амортизационные отчисления на восстановление основных фондов природоохранного назначения. Собственные средства на охрану окружающей среды предприятия инвестируют не охотно, что связано, прежде всего, с отсутствием эффективного экономического механизма. Зачастую налоговые льготы предприятиями, инвестирующими в природоохранную деятельность, используются не в полной мере, что ставит их в

© Кручинина Н.В., 2012 г.

более невыгодное с точки зрения формирования финансовых результатов положение, чем те, которые осуществляют природоохранную деятельность «по минимуму».

С целью заинтересованности коллективов предприятий в осуществлении мероприятий по охране окружающей среды, необходимо создать также условия, при которых в случае отказа от природоохранной деятельности предприятия оказывались бы в экономически невыгодном положении. Это обеспечивается соответствующей системой стимулирования, как внешнего, так и внутреннего.

Учитывая вышеизложенное, автор полагает, что в основу механизма эффективного финансирования природоохранной деятельности предприятий должны быть положены следующие принципы:

- использование смешанных методов финансирования (собственных и заемных источников);
- формирование экологического фонда предприятия, что органично вписывается в предлагаемую схему.

Экологический фонд предприятия образуется за счет: отчислений от чистой прибыли предприятия; амортизационных отчислений по основным производственным фондам природоохранного назначения; доходов от хранения средств экологического фонда на специальных счетах в банке.

Действующее законодательство РФ предусматривает возможность создания предприятиями специальных фондов за счет нераспределенной прибыли. Таким образом, на основании действующего законодательства из нераспределенной прибыли предприятия может быть выделен, в том числе, фонд потребления для целей финансирования природоохранной деятельности (экологический фонд) в течение очередного финансового года. Однако, по нашему мнению, формирование экологического фонда таким путем не является мерой стимулирующего характера.

С позиций системного подхода стимулирование природоохранной деятельности целесообразно рассматривать через призму управленческой деятельности, то есть как часть системы управления охраной окружающей среды.

В связи с этим, предложение автора заключается в объединении механизма формирования экологического фонда за счет части чистой прибыли с механизмом внутрипроизводственного стимулирования природоохранной деятельности.

Целью стимулирования природоохранной деятельности является повышение материальной заинтересованности коллективов подразделений предприятия в выявлении и использовании возможностей рационального использования природных ресурсов, утилизации отходов производства и уменьшения загрязнения окружающей среды.

Система стимулирования природоохранной деятельности на предприятия должна быть построена на таких принципах, как: комплексность стимулов, гласность, гибкость, оперативность применения, справедливость, гарантированность стимулирующих воздействий, ощутимость применения.

Стимулирование за результаты в области природоохранной деятельности должно распространяться на все подразделения предприятия. Необходимо заметить, что реализация системы стимулирования природоохранной деятельности на предприятии позволит сбалансировать полномочия функциональных руководителей и руководителей охраной окружающей среды, каждый из которых преследует различные цели.

По нашему мнению, фонд потребления, образуемый как отчисление от чистой прибыли предприятия, необходимо подразделять на две части:

- премирование за основную деятельность;
- премирование за природоохранную деятельность.

При этом фонд премирования за природоохранную деятельность должен определяться как часть общего фонда потребления на основе норматива. В качестве норматива предлагается использовать коэффициент, равный отношению стоимости основных производственных фондов природоохранного назначения к среднегодовой стоимости основных производственных фондов предприятия. Логика использования именно этого способа определения норматива в настоящее время объясняется требованием улучшения качества природоохранных мероприятий, что означает перенос акцента с мероприятий «на конце трубы» на мероприятия по внедрению интегрированных в производственный процесс технологий. В современных условиях предприятия не инвестируют средства в интегрированные технологии. Но развитие системы управления охраной окружающей среды, гармонизация законодательства Евросоюза и РФ, приведет к необходимости качественно изменить состав природоохранных мероприятий.

Фактическая величина премиального фонда за достижения в области природоохранной деятельности зависит от степени выполнения предприятием своих природоохранных функций и

организационно-технических мероприятий по охране природы. Итоги этих мероприятий подводятся органом управления природоохранной деятельностью предприятия. При выполнении всех мероприятий и работ в области охраны окружающей среды премиальный фонд начисляется в полном объеме от расчетного. В случае не выполнения плана, премиальный фонд выплачивается пропорционально объему выполнения, а оставшаяся часть направляется в экологический фонд предприятия. Средства экологического фонда предприятия могут быть направлены на внедрение наилучших доступных технологий, реконструкцию действующих природоохранных объектов, погашение предоставленных кредитов на природоохранное развитие, и др. Расчет экологического фонда предприятия по предлагаемой схеме проведен на примере предприятия инфраструктуры железнодорожного транспорта – Центральной дирекции по ремонту пути (ЦДРП), в состав которой входят 15 Дирекций.

Таблица

Формирование экологического фонда ЦДРП 2010 год, млн. руб.

Наименование дирекций по ремонту пути	Амортизацион-ные отчисления по природо-охранным фондам	Отчисления в экологический фонд от фонда потребления за природоохранную деятельность	Экологический фонд предприятия	Снижение экологических платежей
Октябрьская	6,0954	1,0988	7,1942	4,877
Московская	5,0514	0,9947	6,0461	3,639
Горьковская	2,6323	0,3381	2,9704	4,420
Северная	2,1305	0,3877	2,5182	1,923
Северо-Кавказская	2,0937	0,2884	2,3821	3,669
Юго-Восточная	2,0495	0,2806	2,3301	1,558
Приволжская	1,6096	0,2471	1,8567	0,124
Куйбышевская	3,3282	0,4171	3,7453	2,048
Свердловская	3,1118	0,5399	3,6517	7,515
Южно-Уральская	2,3193	0,4204	2,7397	0,723
Западно-Сибирская	4,5186	0,7849	5,3035	3,737
Красноярская	2,1852	0,3324	2,5176	0,192
Восточно-Сибирская	2,9433	0,6029	3,5462	2,247
Забайкальская	2,1952	0,4317	2,6269	1,022
Дальневосточная	2,8765	0,5865	3,463	1,589
ЦДРП	45,1405	7,7512	52,8917	39,283

Таким образом, если план природоохранных мероприятий выполнен в полном объеме, то в экологический фонд предприятия поступают только отчисления от расчетного фонда премирования за результаты в области охраны окружающей среды (10%). Если же план природоохранных мероприятий реализован не полностью, то экологический фонд предприятия образуется из двух источников:

- за счет отчислений от расчетного фонда премирования за результаты в области природоохранной деятельности (10%);
- за счет разницы между расчетной и фактически выплаченной суммой премий за результаты в области природоохранной деятельности.

Естественно, что чем больше снизились платежи предприятия за загрязнение окружающей среды, чем полнее выполнен план природоохранных мероприятий, тем меньше средств будет перечислено в экологический фонд. Но в этом случае потери экологического фонда компенсируются результатами природоохранной деятельности. Если же природоохранные мероприятия не реализованы в полной мере, допущены аварии, в том числе и по причине устаревшего технологического оборудования, а к предприятию предъявлялись претензии со стороны контролирующих органов в области охраны окружающей среды, то коллектив депремируется, и как следствие, экологический фонд предприятия пополняется в большем объеме. Но эти средства, как уже было отмечено автором, будут направляться на природоохранную деятельность. Таким образом, и том, и в другом случае достигается главное условие – стимулирование природоохранной деятельности хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Путин В.В. О наших экономических задачах // Ведомости. 30.01.2011.
2. Статистический сборник. Охрана окружающей среды в России. – М.: Росстат, 2010. 303 с.

Кучерявенко С.А.[1], Белоусов Н.А.[2] ©
[1]Доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, [2]магистр экономического факультета, НИУ БелГУ

ОЦЕНКА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ВАЖНЕЙШАЯ КОМПОНЕНТА МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ

В настоящее время в России происходят существенные экономические изменения, обусловленные финансовым кризисом, общими процессами глобализации и стремительным развитием рыночных отношений. Несмотря на позитивные изменения в экономике многие предприятия находятся в кризисном состоянии, данная проблема является достаточно серьезной в настоящее время. Это требует принципиально новых подходов к управлению и механизму оценки финансового состояния предприятия в системе антикризисного управления. В этой связи важную роль играет исследование экономических предпосылок несостоятельности, банкротства, неплатежеспособности предприятия, постоянный контроль за важнейшими индикаторами финансового положения и на этой основе принятие обоснованных управленческих решений. С другой стороны, финансовое состояние выступает основой инвестиционной привлекательности предприятия. В условиях рыночных преобразований, открытость и прозрачность финансового и хозяйственного положения предприятия необходима не только акционерам и потенциальным инвесторам, но и прочим бизнес-партнерам (поставщикам сырья, материалов, кредитным организациям, налоговым органам и др.).

С 26 октября 2003 года в России действует Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» (ФЗ РФ от 26.10.2003 г. № 127-ФЗ, в последней редакции от 19.07.2007 № 140-ФЗ). В статье 3 Закона оговариваются признаки банкротства и юридического, и физического лица.

Согласно Методическому положению по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса (от 12.08.1994 г. № 31-р), оценка неудовлетворительной структуры баланса проводится на основе трех показателей: коэффициента текущей ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными средствами, коэффициентов утраты (восстановления) платежеспособности.

Что касается зарубежного опыта в части прогнозирования вероятности банкротства, то существует целый ряд методик различных экономистов, которые в чистом виде либо с учетом корректировки в соответствии со спецификой деятельности предприятия применяются в нашей стране. Изучение зарубежного опыта в решении вопросов, оценки несостоятельности предприятия, показывает, что имеется множество зарубежных разработок, использование которых возможно лишь с учетом особенностей отечественного хозяйствования, различий в налоговом законодательстве и степени освоения рыночных отношений.

Рассмотрим основные из них. Первая модель прогнозирования банкротства была предложена в 1966 году Уильямом Бивером. Для оценки финансового состояния предприятия с целью определения вероятности банкротства он предложил пятифакторную модель, содержащую следующие индикаторы: рентабельность активов; удельный вес заёмных средств в пассивах; коэффициент текущей ликвидности; доля чистого оборотного капитала в активах; коэффициент Бивера (отношение суммы чистой прибыли и амортизации к заёмным средствам). Данная модель вероятности банкротства основывалась на расчете финансовых коэффициентов и давала относительно точный прогноз будущего статуса фирмы, модель Бивера вызвала множество критических замечаний, но в тоже время дала огромный толчок для развития исследований в этой области.

Обзор экономической литературы показал, что основателем прогнозирования банкротства предприятия является Эдвард Альтман. Он был первым человеком, который успешно использовал пошаговый многокритериальный дискриминантный анализ, чтобы развить модель вероятности банкротства с высокой степенью точности. Используя в качестве образца данные 66 компаний: 33 обанкротившихся и 33 успешных, Альтман создал свою модель, точность которой достигает 95,0%. Характеризуя модели Альтмана необходимо отметить, что ему удалось предложить различные модели для оценки вероятности банкротства предприятий с учетом организационно-правовой формы.

В 1977 г. британские ученые Р. Таффлер и Г. Тишоу апробировали подход Альтмана на основе данных 80 британских компаний и построили четырехфакторную прогнозную модель с отличающимся набором факторов. Данная модель рекомендуется для анализа как модель, учитывающая современные тенденции бизнеса и влияние перспективных технологий на структуру финансовых показателей.

© Кучерявенко С.А., Белоусов Н.А., 2012 г.

Модель Фулмера классификации банкротства была создана на основании обработки данных 60-ти предприятий: 30 потерпевших крах и 30 нормально работающих – со средним годовым оборотом в 455 тысяч американских долларов. Первоначальный вариант модели содержал 40 коэффициентов, окончательный использует всего 9. Модель Фулмера использует большое количество факторов, поэтому и при обстоятельствах, отличных от оригинальных, более стабильнее, чем другие методики. Кроме того, модель учитывает и размер фирмы, что, наверное, справедливо как в Америке, так и в любой другой стране с рыночной экономикой. Аналитики высказывают мнение, что модель с одинаковой степенью надежности определяет как банкротов, так и платежеспособные фирмы. Точность прогнозов, сделанных с помощью данной модели на год вперёд – 98 %, на два и более года – 81 %.

Гордоном Л.В. Спрингейтом в 1978 года, на основании модели Альтмана и пошагового дискриминантного анализа была разработана модель прогнозирования вероятности банкротства предприятия. В процессе разработки модели из 19 финансовых коэффициентов, считавшимися лучшими, Спрингейтом было отобрано четыре коэффициента, на основании которых была построена модель Спрингейта. В процессе тестирования данной модели на основании данных 40 компаний была достигнута 92,5% точность предсказания неплатежеспособности на год вперёд.

Модель Лиса, разработанная им в 1972 году для предприятий Великобритании. При определении вероятности банкротства российских предприятий модель Лиса показывает несколько завышенные оценки, так как значительное влияние на итоговый показатель оказывает прибыль от продаж, без учета финансовой деятельности и налогового режима.

В 1979 году Ж. Конаном и М. Голдером по выборке из 95 малых и средних предприятий Франции, изученных за период с 1970 по 1975 годы, на основе многомерного дискриминантного анализа была построена модель, позволяющая оценить вероятность задержки платежей фирмой в зависимости от значения дискриминантного показателя.

Альтернативный подход к прогнозированию банкротства, основанный на учете субъективных суждений разработан Джоном Аргенти. Аргенти считает, что причиной банкротства является не рациональный менеджмент, неэффективная система учета и новые условия хозяйствования. Основные ошибки он видит в допущении овертрейдинга и росте гиринга. Оценка вероятности банкротства по данной методике основывается на начислении баллов при прохождении анкетирования работниками предприятия.

Одной из немногих отечественных моделей, призванных оценить вероятность наступления банкротства является модель – ИГЭА, разработанная в Иркутской государственной экономической академии. Данная модель, по замыслу авторов, должна была обеспечить более высокую точность прогноза банкротства предприятия, так как по определению лишена недостатков присущих иностранным разработкам. По результатам практического его применения появилась информация о том, что расчетное значение модели во многих случаях не коррелирует с результатами, полученными при помощи других методов и моделей. К примеру, при расчете по модели получаются значения, говорящие о наилучшем состоянии анализируемого предприятия, а все прочие методики дают далеко не столь утешительный результат. Возникает ощущение, что эта методика годится для прогнозирования кризисной ситуации, когда уже заметны очевидные ее признаки, а не заранее, еще до появления таковых.

Огромное множество методик определения вероятности банкротства и различные направления оценки подчеркивают важность и своевременность исследования этого вопроса. После проведения оценки вероятности банкротства целесообразно определить стратегии дальнейшего развития предприятия. К мероприятиям по оздоровлению финансового состояния можно отнести определение резервов увеличения производства и продажи рентабельной продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности, роста прибыли и рентабельности производства, более полного и эффективного использования производственного потенциала. Увеличить валюту баланса можно за счет расширения хозяйственного оборота, при этом следует учитывать влияние переоценки основных средств, удорожания готовой продукции и производственных запасов. Для повышения ликвидности организации необходимо своевременно выявлять недопустимые (просроченные) виды дебиторской и кредиторской задолженностей, контролировать состояние расчетов с покупателями по просроченной задолженности, по возможности ориентироваться на большее число покупателей в целях уменьшения риска неуплаты, следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, использовать способ предоставления скидок при оплате товара. В случае если предприятие является прибыльным, но не платежеспособным, следует проанализировать направления распределения прибыли.

УДК 338.001.36

Лебедев А.И.[1], Фалько С.Г.[2] ©
[1]Ассистент кафедры ИБМ 2 «Экономика и организация производства», [2]доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и организация производства», ведущий российский исследователь в области экономики, менеджмента и организации производства

ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ РФ

Проводить какие-либо обобщающие исследования, относительно уровня восприимчивости к управленческим нововведениям, очень сложно, т.к. Россия отстает от зарубежных стран и имеет мало опыта внедрения управленческих инноваций. Отечественная статистика фиксирует внедрение только продуктовых и технологических инноваций.

По сравнительным данным инновации внедряют только 5% предприятий страны. По данным социологических опросов, только треть российских предприятий считает инновации необходимым условием повышения своей конкурентоспособности, улучшения качества либо снижения себестоимости продукции. Не удивительно, что результатом подобной ориентации производителя является чрезвычайно низкий уровень инновационной активности промышленных предприятий, то есть большинство отечественных предприятий не воспринимают ситуацию как требующую инновационных подходов.

Отечественная статистика измеряет инновационную восприимчивость предприятий через индекс инновационной активности. Инновационно–активными считаются организации, осуществляющие разработку и внедрение новых продуктов, процессов и иных видов инновационной деятельности. Под инновационной деятельностью понимается трансформация идей, результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений. Инновационная деятельность предполагает комплекс научных, технологических, организационных, финансовых, коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям.

Управленческие инновации не являются объектом централизованного статистического исследования.

Рассмотрим инновационную активность телекоммуникационного сектора в Таблице.

Таблица

Число инновационно-активных организаций и уровень их инновационной активности по видам экономической деятельности по состоянию на 2010 год

№, п/п	Отрасли	Число инновационно активных организаций, шт.	Уровень инновационной активности, %
1	Производство кокса и нефтепродуктов	33	43.4
2	Химическое производство	160	25.9
3	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	373	25.9
4	Производство транспортных средств и оборудования	166	21.2
5	Телекоммуникации	25	8.1
6	Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	37	7.3
7	Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	30	4.5

© Лебедев А.И., Фалько С.Г., 2012 г.

Наибольшую долю в структуре видов инновационной деятельности занимают процессы, связанные с приобретением машин и оборудования, необходимых для реализации технологических инноваций. Затраты собственно на инновации в управлении российская статистика не учитывает. Постоянно сокращается доля затрат на научные исследования и разработки. На протяжении длительного времени этому виду деятельности уделялось преимущественное внимание. В 1995 г. доля организаций, осуществлявших научные исследования и разработки, составляла 57.9%, к 2010 г. она снизилась до 28.5%.

Анализ значимости различных факторов, препятствующих инновациям, выявляет примерно одинаковую картину практически для всех отраслей промышленности. Например, такой фактор, как недостаток собственных денежных средств, рассматривается в качестве основного препятствия в осуществлении инновационной деятельности во всех отраслях.

Как показал опрос топ-менеджмента ведущих корпораций России, основными факторами, препятствующими инновациям в телекоммуникационных компаниях являются:

1. недостаток собственных денежных средств;
2. высокая стоимость нововведений;
3. недостаток финансирования со стороны государства;
4. низкий инновационный потенциал организации;
5. высокий экономический риск;
6. длительные сроки окупаемости нововведений;
7. низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию;
8. недостаточность законодательных и правовых документов и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновации;
9. недостаток квалифицированного персонала;
10. неразвитость инновационной инфраструктуры;
11. недостаток возможностей для кооперации с другими организациями, предприятиями, научными организациями;
12. недостаток информации о новых технологиях;
13. неопределенность сроков инновационного процесса;
14. невосприимчивость организации к нововведениям.

Приведенные выше данные говорят о том, что большинство руководителей считают, что причины низкой инновационной активности лежат за пределами компетенции самого предприятия и связаны с хозяйственным механизмом в целом. Основной же внутренней проблемой называют недостаток собственных средств предприятия. Это еще раз подтверждает тот факт, что инновации зависят от сложного комплекса причин, в том числе и субъективного характера, совокупность которых и задает инновационную среду.

Литература

1. Фалько С.Г. Экономика и организация производства: Научные школы МГТУ им. Н. Э. Баумана, монография, — М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2009.
2. Фалько С.Г. Организация и управление инновационной деятельностью, — М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, – 1998. — 126 с.
3. Соколов Д.В, Юркан Е.И. Управленческие инновации: учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.
4. Соколов Д.В., Мотышина М.С. и др. Управление организационными изменениями: реструктуризация предприятия: Учебное пособие.- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
5. Лебедев А.И. Классификация управленческих инноваций в деятельности организаций телекоммуникационной сферы экономики // Аналитический журнал РИСК-М.: № 3, 2011.

Лебедев А.И. ©
Ассистент кафедры ИБМ 2 «Экономика и организация производства»
Научный руководитель: С.Г. Фалько, доктор экономических наук,
профессор кафедры «Экономика и организация производства»,
ведущий российский исследователь в области экономики, менеджмента и организации производства.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

В процессе принятия управленческого решения по внедрению управленческих инноваций необходимо оценить их потенциальную эффективность в динамике и в соответствии с тенденциями развития рыночной среды

Предложим один из методов для оценки эффективности организационно – управленческого потенциала (ОУП), как индикатора отображающего действия направленные на совершенствование организационной структуры управления организацией (ОСО). Метод основан на применении следующей формулы:

$$Э_{оуп} = \frac{ЧП - ЗП}{ОС + ОБС + НА} * 100\%; (1)$$

где $Э_{оуп}$– эффективность использования ОУП, %;

$ЧП$ – чистая прибыль предприятия за расчетный период, тыс. руб.;

$ЗП$ – заработная плата работников за расчетный период, тыс. руб.;

$ОС$ – средняя стоимость основных средств за расчетный период, тыс. руб.;

$ОБС$ – средний остаток оборотных средств за расчетный период, тыс. руб.;

$НА$ – средняя стоимость нематериальных активов за расчетный период, тыс. руб.

В формуле 1 учтены: чистая прибыль, полученная предприятием, заработная плата (параметры, характеризующие вклад предприятия в цену продукции), основные и оборотные средства, а так же нематериальные активы (три параметра численно выражающие организационно-экономический потенциал).

Экономический смыл, который в нашем случае имеет формула 1, – это индикация отдачи ОСО, выраженная в рубле стоимости «рожденной» предприятием за расчетный период на каждый рубль потенциала предприятия. Особо следует подчеркнуть, что предлагаемый показатель универсален и может быть использован при сравнении предприятий телекоммуникационной сферы различных размеров, с различными финансово-экономическими и производственными показателями, а также компаний других сфер.

Кроме того, в числителе формулы 1 мы используем результат ОСО, а в знаменателе сумму ресурсов ОСО, то есть предложенный показатель является ни чем иным как рентабельностью ОСО.

В общем виде изменения эффективности управления за счет использования обновленной ОС выглядят в следующим образом:

$$\Delta Э_{оуп} = \frac{\frac{ЧП' - ЗП'}{ОС' - ОБС' - НА'}}{\frac{ЧП - ЗП}{ОС - ОБС - НА}} * 100\%; (2)$$

где $\Delta Э_{оуп}$ – изменение эффективности использования ОУП, %;

$ЧП'$, $ЗП'$, $ОС'$, $ОБС'$, $НА'$ – показатели после внедрения проекта развития ОСО, тыс. руб.,

© Лебедев А.И., 2012 г.

изменения которых обусловлены изменением ОСО.

Например, изменение стоимости основных средств может произойти под влиянием рыночных факторов, вследствие разделения предприятия или выделения в отдельную компанию структурного подразделения, как было в 2009 г. на ОАО «МТС», соответственно уменьшилась величина ОУП. Но при этом изменения коснулись численности менеджеров отдела маркетинга и рабочих участка развития телекоммуникационных сетей. В итоге по истечении расчетного периода будет зафиксировано изменение эффективности использования ОУП. Положительное изменение будет в случае, если освободившиеся площади дадут возможность производить на них более рентабельную услугу, которая будет более востребована рынком.

Другим примером применения формулы 2 является появление в структуре организации подразделения занимающегося инжинирингом и проектными работами. В результате организация получает преимущества вертикальной интеграции, возможность увеличить прибыль, изменяется и величина нематериальных активов.

Таким образом, можно отметить, что любое изменение структуры будет фиксироваться предложенной формулой 2. Данная формула наглядно демонстрирует, что предприятия с равными ОУП, но обладающие различными по эффективности ОСО, будут иметь различное финансовое положение, так как будут в различной степени реализовывать ОУП. При этом неэффективная организация выплачивает своим работникам меньшую заработную плату, получает меньшую прибыль, что в долгосрочном периоде может привести к плачевным результатам.

Разумеется, анализируя ОУП, подразумевается, что его величина, например, зависит от основных технологий применяемый предприятием и соответственно не может быть равным для всех предприятий, с точки зрения производственных возможностей. Однако с другой стороны предприятия, работающие на рынке телекоммуникаций в настоящее время, как правило, используют близкие, либо равные технологии, а значит и примерно равную удельную стоимость оборудования (на руб. производимой услуги).

Соответственно и заработная плата рабочих при разных технологиях значительно отличается. Но при этом отношение заработной платы к стоимости основных средств примерно равное (так как стоимость технологического оборудования так же меняется), если технологии стоят на соседних ступенях развития, и более того это отношение показывает, что более развитое технологически предприятие обладает большей отдачей ОУП.

То есть в данном примере показано, что показатель эффективности ОУП может быть объективно использован не только для одного предприятия, но и для сравнения нескольких.

Именно поэтому предлагается использование не абсолютного, а относительного показателя.

Литература

1. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителя, монография, — М.: Институт контроллинга, 2006.
2. Фалько С.Г. Инновационный менеджмент, — М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, – 1996. – 111 с.
3. Соколов Д.В, Юркан Е.И. Управленческие инновации: учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.
4. Лебедев А.И. Классификация управленческих инноваций в деятельности организаций телекоммуникационной сферы экономики // Аналитический журнал РИСК-М.: № 3, 2011.
5. Томпсон А., Стрикленд А. Стратегический□ менеджмент: Концепции и ситуации / Пер с англ. – М.: Вильямс, 2005.

Луцкая Н.В. ©
Аспирант, Национальный Исследовательский Иркутский Государственный Технический Университет

АУТСОРСИНГ – ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинговые услуги, Институт аутсорсинга, IT-аутсорсинг, Аутсорсинг бизнес-процессов, BPO-аутсорсинг.

Аутсорсинг – относительно новый вид услуг на российском рынке. Успешно осуществляющиеся на западе, аутсорсинговые услуги сегодня находят своего потребителя и в России. Классическим

© Луцкая Н.В., 2012 г.

считается определение, сформулированное Институтом аутсорсинга США – далее **Институт (аутсорсинга)**, согласно которому аутсорсинг (outsourcing, анг.) – это организационное решение по передаче стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или отдельных бизнес-процессов организации [1, 18].

Важность применения аутсорсинга в современных компаниях объясняется тем, что он позволяет добиваться конкурентных преимуществ за счет возможности каждой из сторон выполнять те функции, в которых она наиболее успешна. Использование услуг аутсорсинга позволяет снизить внутренние издержки компании, добиться высокого качества выполненных работ за счет высокой квалификации сотрудников поставщика услуг аутсорсинга. Компании могут высвободить значительную часть собственных денежных средств и трудовых ресурсов, которые можно направить на решение сложных стратегических задач, благодаря чему они добиваются успеха не только на национальных, но и на международных рынках [2, 3].

Аутсорсинг часто называют «феноменом XX в.», а также «величайшим открытием бизнеса последних десятилетий», так как лишь с конца 80-х гг. XX в. это понятие вошло в практику бизнеса и получило действительно широкое распространение. Однако сама идея привлечения ресурсов специализированной фирмы для решения стоящих перед организацией задач отнюдь не является новой.

Одним из первых опытов аутсорсинга можно считать услуги бухгалтерских и юридических фирм в США и Великобритании в начале XX в. Истоки практического аутсорсинга в промышленности относятся к периоду «великого противостояния» двух великих менеджеров — Генри Форда (1863—1947) и Альфреда Слоуна (1875 — 1966) и возглавляемых ими гигантов автомобильной промышленности – компаний Ford и General Motors [3, 10; 4, 36].

В своем современном виде аутсорсинг был создан лишь в 1963 г. компанией Electronic Data System (EDS), специализирующейся на аутсорсинге информационных технологий (ИТ-аутсорсинг). В 1989 г. компания Eastman Kodak наняла сторонние организации для приобретения, запуска и сопровождения своих систем обработки информации и для определения новой концепции управления ввела термин «outsourcing».

В 90-х годах пришло осознание того, что аутсорсинг – это не только способ повышения доходности предприятий, но и мера, способствующая глубокой оптимизации их структур и деятельности, за счет сосредоточения на основном предмете и передаче побочных, служебных функций внешним специалистам. В это же время, аутсорсинг стал объектом научных исследований. Именно с этого момента стали появляться научные публикации, в которых с помощью построения моделей пытались найти оптимальную стратегию внедрения аутсорсинга, а также публикации, посвященные аспектам использования аутсорсинга на практике [5; 21].

В 1993 году, с целью развития и поддержания различных сфер аутсорсинга, а так же накопления и обобщения мировых практик, в США был образован Институт Аутсорсинга. Интернет Ресурс Института объединяет в свою базу более 70 000 крупных компаний-аутсорсеров и специалистов, предлагающих свои услуги. Институт ведет активную просвещенческую деятельность: на сайте доступен календарь мероприятий, (семинары, симпозиумы, вебинары) основная цель которых – обучение и расширение знаний в области аутсорсинга [6].

Специалисты Института аутсорсинга выделяют следующие основные виды аутсорсинга, существующие на сегодня:

1) Производственный аутсорсинг, в результате которого компания отдает часть своей цепочки производственных процессов или целиком весь цикл производства сторонней компании, с целью дальнейшего взаимодействия с ними уже в рамках аутсорсинга;

2) IT-аутсорсинг, (лидер в данном сегменте;) заключается в передаче сторонней организации полностью или частично функций по обслуживанию информационных потребностей предприятия: настройка техники, консультирование пользователей, установка и сопровождение бухгалтерских и кадровых программ, офисного ПО.

3) Аутсорсинг бизнес-процессов (BPO business process outsourcing) подразумевает под собой аутсорсинг высокоуровневых процессов, которые, как правило, связаны с управлением финансами, персоналом, маркетингом, юридическим обеспечением, бухгалтерским учетом, рекламой и т.д. [7, 3; 8, 36]. По мнению специалистов Института аутсорсинга, BPO является динамично развивающимся видом оптимизации деятельности предприятий, причем наибольший рост наблюдается в сфере финансов и бухгалтерского учета. Однако лидером по развитию является IT-направление, такая тенденция сохраняется не только для США, но и для мирового рынка аутсорсинга в целом.

История бизнеса в России намного моложе западной в силу своих исторических причин. Бизнес в

сфере аутсорсинга у нас пока не сформировался в отдельное направление, хотя и сложилась четкая тенденция его роста. Безусловным лидером в сфере аутсорсирнга является США, отсюда и несопоставимая разница в цифрах, и принципиально иной порядок развития аутсорсинга.

По данным Института, развитие рынка аутсорсинговых услуг США происходит по экспоненте. Если в 1996 г. объем рынка был равен 100 млрд. долл., то к 2000г. свыше 300 млрд. долл. [9]. Согласно приведенным данным, общий рынок аутсорсинговых услуг к 2010 году уже достиг величины порядка 1 трлн. долл., а темпы роста отдельных сегментов этого рынка составляют 10—30% ежегодно. Если в США все началось с аутсорсинга бизнес-процессов (BPO) и лишь затем стал активно развиваться ИТ-аутсорсинг (объем этого сегмента в США, по прогнозам Forrester Research, в нынешнем году должен составить 254 млрд. долл.), то в России все как раз наоборот: более динамичная ИТ-отрасль задает тон.

По оценкам российской Ассоциации стратегического аутсорсинга (АСТРА), в 2010 г. коммерческий рынок ИТ-аутсорсинга в России преодолел планку в 1 млрд. долл., а в текущем году может достичь 1,3 млрд. долл. (динамика годового роста — от 25 до 27%). Это уже небольшой, но рынок со своим пулом игроков и присущей ему конкуренцией.

Сегмент же BPO фактически еще не оценен в полной мере. Представленные на Russia BPO Summit 2011 результаты исследования, проведенного журналом “Эксперт”, охватывают только аутсорсинг учетных функций (включая бухгалтерский и налоговый учет, расчет зарплаты, подготовку финансовой отчетности, кадровое делопроизводство и т. д.). По итогам 2010 г. “Эксперт” оценил этот рынок в 3,8 млрд. руб. (немногим более 130 млн. долл.). В BPO-аутсорсинге сегмент учетных функций – преобладающий. Данный рынок в России не насыщен, недостаточно информации о его игроках, нет реальной конкуренции, отсутствует культура договорных отношений и управленческие компетенции, которые позволяли бы заказчикам грамотно встраивать в свои бизнес-процессы аутсорсинговые элементы. Тем не менее, целесообразность в BPO-аутсорсинге как инструменте повышения эффективности компании безусловно есть т.к. для компаний – это, безусловно, возможность сделать качественный рывок за относительно небольшое время, воспользовавшись чужими компетенциями. Для нашего рынка РФ это очень актуально[10].

Исследование динамики и состояния рынка аутсорсинговых услуг в России показывает, что основными сегментами его потребителей являются:

- малые и средние предприятия, ограниченные в ресурсах, активно используют услуги аутсорсеров в области финансового и кадрового аудита и информационных технологий;
- крупные компании и банки, системно занимающиеся оптимизацией бизнес-процессов, которые имеют возможность проведения конкурса с целью отбора наиболее подходящих исполнителей;
- представительства зарубежных компаний и совместных предприятий, у которых есть опыт использования аутсорсинга;
- государственные организации, заинтересованные в привлечении квалифицированных специалистов [11, 69].

В 2010г. журнал «Финансовый директор» совместно с компанией UCMS Group исследовали потребности российских предприятий в аутсорсинге. Большинство участников опроса (81%) представляют средний и малый бизнес с численностью сотрудников до 500 человек.

Согласно результатам опроса – 40% респондентов привлекают специализированные компании для организации бухгалтерских процессов. На втором месте (36%) подбор, наем, развитие и оценка персонала. Впрочем, если учесть аутсорсинг расчета заработной платы (17%) и кадрового делопроизводства (16%), то в целом HR-услуги доминируют.

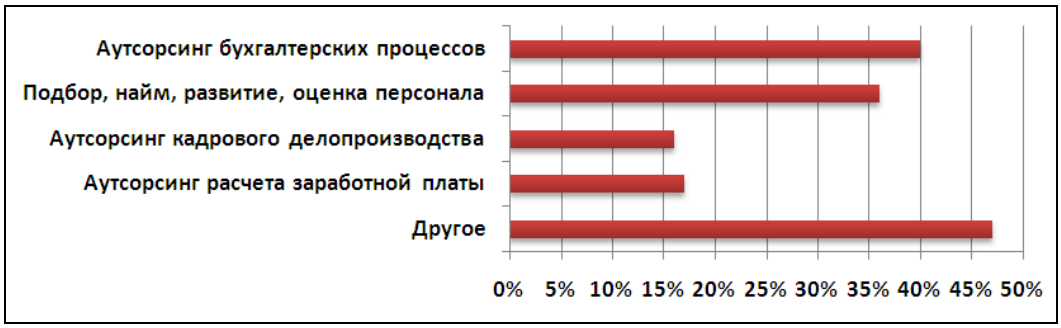


Рис 1. Результаты ответа руководителей российских компаний на вопрос: «Какие виды аутсорсинга использует Ваша компания?»

Что касается выгод аутсорсинга, то российские компании однозначно их определить пока еще не смогли: 18% респондентов отметили снижение стоимости бизнес-процессов, 12% – их оптимизацию и стандартизацию. По 11% опрошенных видят пользу от привлечения сторонних специалистов в уменьшение нагрузки на собственные профильные службы; переносе рисков и ответственности на провайдера услуг; повышении финансовой эффективности бизнеса в целом; доступе к методологическим практикам, опыту и знаниям провайдера.

Рис. 2. Главные преимущества использования аутсорсинга

В отношении факторов, которые препятствуют передаче дел на аутсорсинг, у представителей российского бизнеса мнение более консолидированное. Больше половины опрошенных (53%) говорят про боязнь утечки конфиденциальной информации. 26% озвучили высокую стоимость услуг. По 25% участников исследования отнесли к факторам-препятствиям неготовность топ-менеджмента к подобной бизнес-практике и несовершенство законодательства в сфере регулирования налогового и бухгалтерского учетов.

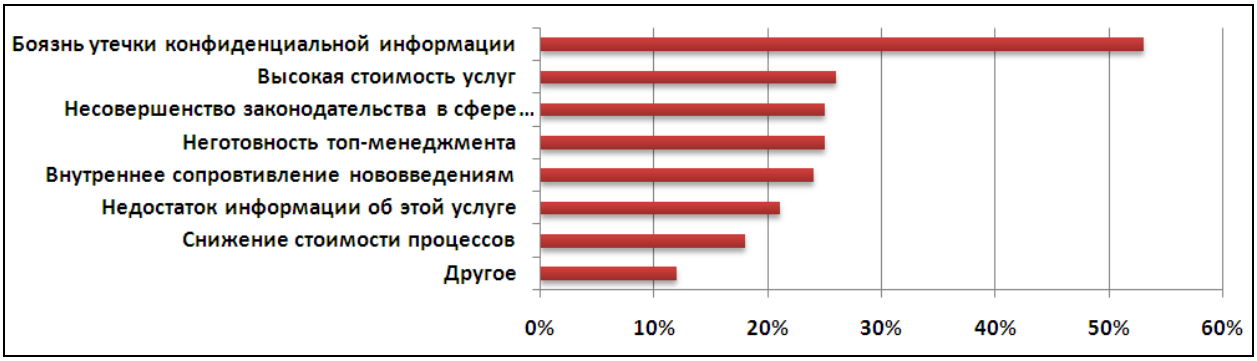


Рис 3. Причины, препятствующие передаче бизнес-процессов на аутсорсинг

Не смотря на очевидный значительный сдвиг в развитии аутсорсинговых услуг, основной причиной, тормозящей его развитие и распространение, является низкий уровень профессионализма. Если говорить о том, что волнует сейчас клиента больше всего при выборе услуг аутсорсинга, то, конечно, это стоимость. После кризиса все компании стали более внимательны к своему бюджету. Еще одним ключевым аргументом при выборе поставщика являются репутация на рынке, рекомендации заказчиков, а также дополнительные гарантии касательно уровня сервиса, так как сегодня никто не хочет экспериментировать на своем бизнесе. Знание провайдером аутсорсинга специфики бизнеса компании и наличие опыта работы в определенной отрасли становятся дополнительными плюсами и помогают клиенту легче перейти на аутсорсинг [12].

Литература

1. Хлебников Д. Аутсорсинг как инструмент снижения бизнес-затрат и оптимизации бизнес-системы. «Компас промышленной реструктуризации», № 2/2004.
2. Селина М.В. Тенденции развития и эффективность использования аутсорсинга на мировых рынках. А/р диссертации на соискание ученой степени к.э.н. М, 2011, РЭУ им. Г. В. Плеханова.
3. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджента. Уч. пособие. ИНФРА-М, 2007.
4. Демяхина Е.В. Особенности бухгалтерского аутсорсинга в России. Вестник Таганрогского института управления

и экономики. № 2/2009.
5. Березуцкая Ю.П. Учебно-методический комплекс дисциплины: Аутсорсинг и аутстаффинг. Барнаул 2010.
6. Интернет ресурс Института аутсорсинга: www.outsourcing.com.
7. Юцковская И.Д. Аутсорсинговые услуги: понятия и виды, тенденции и прогнозы. Разработка департамента бухгалтерского консалтинга ФБК.
8. Стюарт К., Доннеллан М. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора. «Вершина» М, 2006.
9. Журнал «Инвестиции в России» № 11, 2002.
10. Интернет ресурс издания PC Week/RE №19 (769) 12 июля 2011: http://www.pcweek.ru/its/article/detail.php?ID=132464
11. Епифанова Е.С., Анализ тенденций и перспектив аутсорсинга бизнес-процессов в российских компаниях. Новые Технологии, МГТУ № 1/2011.
12. Обзорная статья российского рынка аутсорсинга. По результатам совместного исследования «Финансовый директор» и UCMS Group: http://www.fd.ru/res_opros.html.

Максимихина М.О. ©
Аспирант, Самарский государственный экономический университет

ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ТЯНУЩИХ СИСТЕМ В РОССИИ

Ключевые слова: модернизация, производственная система, бережливое производство, производственная система Росатом.

Отчеты консалтинговых агентств и результаты аналитических исследований позволяют заключить, что у большинства предприятий, модернизировавших свои производственные системы, повышалось качество продукции, росла производительность факторов производства, сокращалась длительность производственного цикла. Ряд компаний, внедривших японский опыт организации производства, стали неоднократными лауреатами престижных премий для промышленных предприятий, таких как Shingo Prize for Excellence in Manufacturing, получившая неофициальное название «Нобелевская премия в производстве», Production Plant of the Year, Global Supplier Award. Вместе с тем сама по себе модернизация производственной системы не означает, что подобный успех гарантирован. Анализ неудачных попыток модернизации производственных систем показывает, что основными причинами этого могут стать недостаточный учет особенностей рыночной ситуации, в которой находится предприятие, а также особенностей работы поставщиков и финансовых институтов.

В последние годы интерес российского бизнеса к улучшению организации производства заметно увеличился. Судя по открытым источникам, ряд крупных компаний в течение нескольких лет ведут работу по построению своих производственных систем. О наличии интереса среднего и крупного бизнеса к производственным системам свидетельствуют и результаты опроса руководителей промышленных предприятий, проведенного ИКСИ. По результатам опроса, 32% промышленных предприятий внедряют отдельные инструменты, основанные на опыте японских предприятий, а 23% применяют собственные разработки с целью улучшения организации производства [4]. По отчетам ИКСИ так же видно, что модернизация производственных систем ведется на предприятиях обрабатывающих отраслей (рис.1).

© Максимихина М.О., 2012 г.

Рисунок 1. Модернизация производственной системы на предприятиях по отраслям [3, 5].

Анализируя опыт построения и модернизации производственных тянущих систем на предприятиях России видно, что все компании обращаются к зарубежному опыту, в частности компании Тойота. На компании используют инструменты как, TQM, 5S, Kamban, VSM, TPM, SMED и другие (рисунок 2).

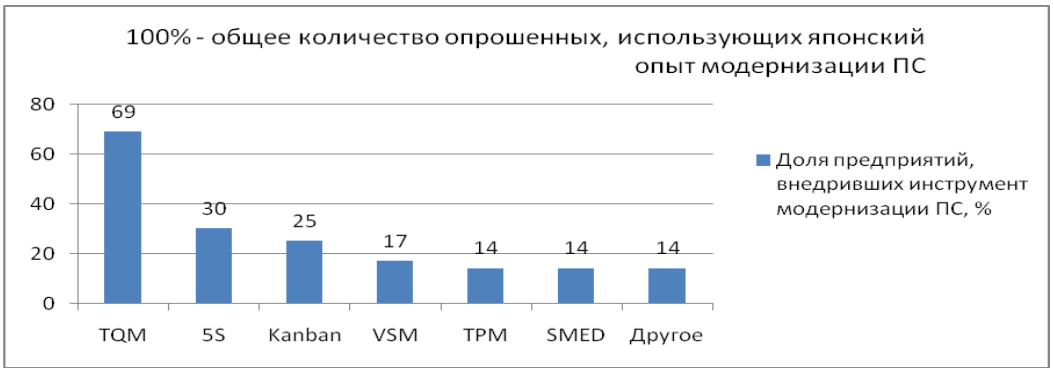


Рис 2. Инструменты модернизации ПС на предприятиях [3, 5]

Примером созданием отечественной производственной системы может служить ПС Росатома. Производственная система Росатом (ПСР) как система не была придумана или заимствована из других стран и компаний. ПСР является логически завершённым и изложенным в современном контексте видением эффективного управления производственными процессами.

ПСР является преемницей научной организации труда, производства и управления (НОТПиУ) и разработок Минсредмаша, благодаря которым нашей отрасти удавалось достигать кратного роста производительности труда. Кроме того, в ПСР включены и адаптированы под нашу отрасль лучшие достижения и инструменты из других современных методических платформ.

Производственная система «Росатома» (ПСР) — это методики, идеологии и конкретные инструменты повышения производственной и управленческой эффективности деятельности ГК «Росатом» и входящих в госкорпорацию предприятий.

Производственная система Росатом (ПСР) — методически целостный отраслевой комплекс взаимосвязанных производственных процессов, в которых действия, не создающие ценность, сведены к минимуму в результате последовательных улучшений при помощи принципов, правил, инструментов и методов.

Ещё до революции, в Императорском Техническом Училище (ныне МГТУ имени Баумана) был разработан русский метод обучения практическому мастерству. На заводах России широко начали использовать систему Тейлора. Революция дала толчок развитию комплексного подхода к организации труда, рациональному использованию ресурсов.

Известный ученый Керженцев рассматривает время как важнейший ресурс и в 1923 году создает лигу «Время». Повсеместно внедряется хронометраж рабочего времени и анализ его расхода. Организатор, учёный и поэт Алексей Капитонович Гастев в конце 20-ых, начале 30-ых годов создаёт Центральный Институт Труда, где исследует рабочие операции и рационализирует их. Создаётся модель непрерывного обучения рациональному труду. Речь идет о массовой подготовке квалифицированных рабочих.

Затем, уже в 60-ые годы появилась тема «Минсредмаш и НОТПиУ». Научная организация труда, производства и управления, которая внедрялась в 60-е годы в Минсредмаше дала кратное увеличение производительности труда.

Кроме советского опыта, мы привлекли лучший зарубежный опыт, показавший свою эффективность. Прежде всего, это производственная система «Тойоты» и другие производственные системы, в основе которых лежит бережливое производство.

Если оценивать достижения отечественных предприятий по модернизации производственной системы, то очень важно рассмотреть достижения компании машиностроительной сферы ОАО «УАЗ».

Производственная система ОАО «УАЗ» основана на принципах работы компании Тойота, но с учетом особенностей российского автопроизводства. Она представляет собой определенную форму организации труда, которая позволит работникам предприятия и специалистам выполнять свою работу качественно, быстро и с минимальными потерями.

Это совершенно иная культура организации, принципиально иной стиль менеджмента и образ мышления. Хотя основные правила уже давно известны: четкое планирование, ритмичная работа, тщательный анализ всех отклонений на каждом рабочем месте, постоянное совершенствование системы мотивации.

Внедрение Производственной системы ОАО «УАЗ» было начато в апреле 2004 года, после завершения программы ТОП (Тотальной организации производства). Тогда был создан первый эталонный участок на одном из конвейеров по сборке кузовов легкового модельного ряда для проверки в действии основных принципов Производственной системы УАЗ.

Свою работу предприятие начало с определения операционной эффективности, выявление источников и потенциальных возможностей по всем этапам технологического процесса, были определены цели, которые необходимо достичь при оптимизации производственных процессов.

В результате проделанной работы на данном эталонном участке удалось достигнуть серьезных результатов:

- уровень дефектности снижен на 40%;
- среднесуточные простои оборудования снижены на 79%;
- производительность труда повышена на 13%.

Полученный положительный результат в августе 2004г. был распространен на 5 эталонных участков. К концу 2005 г. таких участков стало 13, в начале 2006 г. – 26, а к концу 2006г. внедрением новой Производственной системой охвачены все производственные участки.

В результате внедрения Производственной системы ОАО «УАЗ» на производственных участках в 2006 году (по отношению к 2004 г.) удалось значительно улучшить качество выпускаемой продукции (в среднем на 63,33%), снизить уровень незавершенного производства (в среднем на 73,46%), сократить простои оборудования (в среднем на 84,78%), повысить производительность труда (в среднем на 16%) [2].

Внедрение тянущих производственных систем возможно и в других отраслях. В июне 2011 г. на конференции, состоявшейся в рамках X Российской Лин-школы, был представлен доклад об опыте освоения концепции «Бережливое производство» в филиале ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» — «Балтика-Ростов».

Особенность освоения концепции «Бережливое производство» (Lean) в пивоваренной компании заключается в том, что технологический процесс точный изначально, то есть для каждого сорта пива предусмотрены свои технологические режимы, скорость линий розлива для каждого формата упаковки известна и постоянна.

В компании применяются такие основные инструменты бережливого производства как, система 5S, TPM, SMED, штурм-прорыв, тагирование, карты потока создания ценности. Однако все зависит от ситуации, например, канбан на производстве «не пошел», зато для отдела закупок отлично подошла система «точно вовремя», так как это позволяет уменьшить запасы на складе.

В 2007 году благодаря внедрению инструментов БП и проекта ТИР филиалу удалость сэкономить порядка 3,5 млн рублей. Предприятие отказалось от аренды складских площадей общей площадью 3800м^2. Благодаря изменению подхода работников к организации своей работы было сэкономлено

только на канцелярских товарах около 200 тыс. рублей (филиал «Балтика-Ростов»). 2010 год – проект «SMED» за счет снижения переналадок оборудования на 50% в цехе розлива принес Компании экономию в размере 33 млн руб. в пиковые месяцы работы 2010 г. Запуск проекта «5С офис на филиалах» в 2010 году позволил получить экономический эффект за счет сданной макулатуры, мебели и т.д – 250 т. руб. за 2010 год [5].

Сегодня мы видим все большую активность предприятий, направленную на повышение внутренней эффективности. Стартуют программы по техническому перевооружению, внедряются новые управленческие технологии, пересматриваются существующие бизнес процессы, набирает популярность концепция бережливого производства. Всё это говорит о готовности и стремлению отечественного производителя создавать высококачественный и конкурентоспособный продукт.

Литература

1. Александр Лазарев Прежде чем браться за работу, надо всю ее продумать // Вестник Лин № 6, 2011 г. – 6 с.
2. Игорь Рыжкин Производственная система УАЗ // http://www.leanzone.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=370:proizvodstvennaya-sistema-uaz&catid=38:2008-12-05-13-09-39&Itemid=90
3. Кононова В.Ю., Болтрукевич В.Е. Применение Lean Manufacturing на промышленных предприятиях России в 2006-2008 гг. // http://icss.ac.ru/userfiles/file/l.pdf
4. В.Ю. Кононова Модернизация производственных систем на российских предприятиях // www.icss.ac.ru/userfiles/file/public_pdf1097.pdf
5. Ольга Гамидова // Отчет: Опыт вовлечения персонала во внедрение системы «Бережливое производство» в Компании «Балтика».
6. Сергей Обозов, У ПСР отечественные корни // Вестник Лин // www.leanforum.ru/library/r5/163.html
7. Lean-карта. Бережливое производство в России и мире // http://www.leaninfo.ru/2009/07/24/lean-map/

Николаева К.К. ©
Аспирант, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

РОЛЬ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Ключевые слова: информационно-телекоммуникационные услуги, телекоммуникации, информационные технологии, социально-экономическое развитие, качество жизни населения.

Качество жизни населения, как региона, так и страны в целом это индикатор, определяемый путем анализа совокупности показателей и факторов, определяющих условия жизни и труда населения, которые включает в себя не только уровень потребления материальных благ и услуг, но и удовлетворение потребностей в содержательном труде, отдыхе, запросов в сфере здравоохранения, образования, жилищных условий и в доступности коммуникации. Ведь, важнейшая потребность человека – потребность в общении. Общение, коммуникация всегда была одним из главных условий развития человечества.

В современных экономических условиях повышение качества жизни населения невозможно без развития новых информационных технологий, появилась необходимость формирования принципиально новых отраслей экономики, к которым относятся современные телекоммуникации.

Развитие телекоммуникационной отрасли имеет большое значение для мировой экономики, для экономики страны и регионов. Перемены, происходящие в мировой экономике за последние десятилетия, привели к кардинальной трансформации как ее характера в целом, так и самой ее сути. Телекоммуникации начинают играть ключевую роль в глобальном секторе предоставления услуг. Позволяя получать необходимую информацию с любого расстояния в реальном режиме времени и быстро принимать решения, современные системы телекоммуникаций беспрецедентно облегчают организацию международного инвестирования капиталов, кооперирования производства и маркетинга, что, несомненно, влияет на качество жизни населения.

© Николаева К.К., 2012 г.

Международным связующим при заключении соглашений по технологиям, услугам и распределению надежной и постоянно развивающейся системы глобальной связи можно считать Международный союз электросвязи (МСЭ). Союз ежегодно размещает мониторинг по индексу развития информационно-телекоммуникационных технологий (IDI), который является составным индексом, включающим 11 показателей, охватывающих доступ к ИКТ, использование ИКТ и навыки в области ИКТ в 159 странах. IDI включает также такие показатели, как домашние хозяйства, имеющие компьютер, число абонентов фиксированного широкополосного доступа в Интернет и уровни грамотности.

По данным МСЭ [2] за 2010 год в числе первых 10 стран мира с наиболее развитыми ИКТ значатся восемь стран из Северной Европы, причем во главе этого списка согласно IDI в 2009 и в 2010 годах находится Швеция. Российская Федерация занимает по индексу IDI 48 место в мире, также 1 место в регионе Содружества независимых государств.

Основными проблемами развития рынка информационно-телекоммуникационных услуг являются ограниченный доступ, низкая скорость и высокая стоимость услуги по доступу в глобальную сеть Интернет.

Особенно большое значение для повышения качества жизни населения Республики Саха (Якутия) имеет развитие сферы телекоммуникаций. Особая роль связи в жизнеобеспечении республики определяется многими причинами, такими как низкая плотность населения, огромные территории, неразвитость транспортных путей, удаленность от центрального региона, экстремальный климат. Республика до настоящего времени остается одним из самых изолированных и труднодоступных регионов мира в транспортном отношении: 83% территории не имеет круглогодичного транспортного сообщения [6, 15].

Таким образом, большую актуальность имеет приоритетное развитие отрасли связи. В настоящее время, развитие рынка информационно-телекоммуникационных услуг является стратегической задачей для республики.

За последние 10 лет в республике достигнуты серьезные успехи в обеспечении населения современными средствами связи и доступом к информационным ресурсам. Высокими темпами идет развитие рынка информационно-коммуникационных технологий, заметно вырос потенциал отрасли связи, в которой был осуществлен переход на современную цифровую инфраструктуру международной и междугородной электросвязи, динамично растет число пользователей Интернет и компьютеров.

Развитие высокими темпами рынка информационно-телекоммуникационных услуг в Республике Саха (Якутия) в 2007 – 2010 годах обеспечивалось благодаря новым продуктам и услугам, как сотовая связь, доступ в Интернет, IP-телефония, видеоконференцсвязь и другие услуги.

Доходы предприятий, оказывающих услуги связи, в 2010 году составили 10,2 млрд. рублей, что выше объемов предыдущего года на 8,7%, в том числе доходы от услуг связи населению 6,4 млрд. рублей [4, 104]:

Таблица 1

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Доходы предприятий, оказывающих услуги связи, млрд. руб.	8,2	9,4	10,2

Расходы на услуги связи населения Республики Саха (Якутия), составили в 2010 году 6575,9 млн. руб., таким образом, на их долю приходится 64,4% от общего объема услуг связи по республике.

В таблице 2 видна динамика роста расходов на услуги связи в целом по РС(Я) в разрезе по категориям потребителей с 2008 по 2010 годы:

Таблица 2

Наименование	2008 г.		2009 г.		2010 г.		Темпы роста, %	
	млн.руб.	Доля, %	млн. руб.	Доля, %	млн.руб.	Доля, %	2009 г./ 2008 г.	2010 г./ 2009 г.
Услуги связи, всего:	7 963,8	100,0	9 476,5	100,0	10 211,0	100,0	119,0	108,0
из них:								
Бюджетные	436,1	5,5	553,9	5,8	602,4	5,9	127,0	108,8
Хозяйствующие предприятия	2 398,2	30,1	2 781,8	29,4	3 032,7	29,7	116,0	109,0
Население	5 129,5	64,4	6 140,8	64,8	6 575,9	64,4	119,7	107,0

За 2010 год по итогам мониторинга состояния рынка по композитному индексу готовности регионов к информационному обществу Республика Саха (Якутия) занимает 32 место. Мониторинг проводит Институт развития информационного общества по заказу Совета при Президенте Российской Федерации по развитию информационного общества в Российской Федерации. По данному рейтингу республика в 2004 году была на 26 месте, в 2009 году достигла 40-го места, ежегодно снижаясь в среднем на 6 пунктов. Значения показателей состояния рынка по композитному индексу готовности регионов к информационному обществу отражены в таблице 3 [1; 3]:

Таблица 3

Показатель	Значение	Место среди субъектов РФ
Доля домохозяйств, имеющих телефон фиксированной связи, %	89,7	3
Число персональных компьютеров на 100 человек населения, штук	44,0	17
Доля домохозяйств, имеющих персональный компьютер, %	67,1	5
Доля домохозяйств, имеющих доступ в Интернет, %	36,0	27
Число ПК на 100 занятых в лечебно-профилактических учреждениях (ЛПУ), штук	16,2	15
Число ПК на 100 учеников в школах, штук	6,6	48
Доля школ, имеющих доступ в Интернет со скоростью 128 Кбит/сек. и выше, %	60,4	78
Доля библиотек, имеющих персональный компьютер, %	84,1	7
Доля библиотек, имеющих доступ в Интернет, %	19,3	19
Число персональных компьютеров на 100 занятых в музеях, штук	31,0	38
Доля музеев, имеющих доступ в Интернет, %	23,7	70
Доля органов местного самоуправления, имеющих широкополосный (256 Кб/сек. и выше) доступ в Интернет, %	17,6	72

Отмечавшиеся в последнее десятилетие достаточно высокие темпы роста были продемонстрированы во многом благодаря новым продуктам и услугам на фоне низкого начального уровня развития информационных технологий в республике. В настоящее время становится очевидным, что для сохранения набранных темпов роста необходимо устранить целый ряд существующих барьеров.

Одним из факторов, негативно влияющих на уровень распространения информационных технологий, и тем самым, влияющих на уровень качества жизни населения республики, является проблема организации широкополосного доступа для конечных пользователей. Более чем в половине населенных пунктов Республики Саха (Якутия) отсутствует инфраструктура широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационным сетям. Труднодоступность информационных технологий усугубляется высокими тарифами на услугу доступа в сеть Интернет, при этом на сегодняшний день все районные центры оснащены цифровыми АТС. За прошлый год интернет-аудитория Якутии выросла на 21%, что гораздо выше среднероссийского прироста в 14% [9, 14]. На начало 2011 года доступом в Интернет по технологии ADSL был обеспечен 221 населенный пункт, в которых проживает 81,8% населения республики. Тем не менее, качество услуги не только в сельской, но и в городской местности не соответствует даже нижней границе единого федерального стандарта широкополосного доступа в Интернет, составляющей сегодня 256 Кб/сек.

В связи с вводом в действие ОАО "Ростелеком" в 2010 году модернизированной магистральной радиорелейной линии Тында – Якутск со скоростью передачи данных до 2,9 Гбит/сек. в г. Якутске и Нерюнгринском районе операторы связи начали предоставлять безлимитные тарифные планы. Согласно Единому прейскуранту ОАО "Ростелеком", введенному в действие с 1 апреля 2011 года, стоимость безлимитного доступа в Интернет на скорости до 512 Кбит/сек. для населения в г. Якутске и г. Нерюнгри составляет около 3 тыс. рублей в месяц. В остальных районах республики услуга безлимитного доступа в Интернет населению не предоставляется, стоимость 1 Мбайта составляет от 1,2 до 2,0 рублей [7].

В крупных городах Якутии доступ в мировую сеть Интернет через наземные линии связи обеспечивает единственный магистральный оператор связи – ОАО "Ростелеком". Недостаточная, по современным потребностям, суммарная пропускная способность каналов магистрального оператора, монопольное положение оператора на рынке магистральной связи ограничивают возможности

повышения качества и снижения тарифов на услуги доступа в Интернет, что определенно сказывается на качестве предоставления условий жизни населения, ведь, доступ в Интернет является большим подспорьем во многих отраслях экономики, так и в повседневной жизни.

На рынке внутризоновой связи монопольное положение занимает ОАО "Сахателеком", с 2011 года являющийся филиалом ОАО "Ростелеком".

Одним из важных факторов повышения качества жизни населения республики является обеспечение связью удаленных районов, которое достигается посредством развития систем спутниковой связи. На огромной территории Якутии средства связи немыслимы без космических технологий. Свыше 40 процентов площади республики находится за Полярным кругом. Преодолевая огромные расстояния, в экстремальных условиях, например, в пургу, автотранспорт по зимним дорогам временного пользования перевозит людей и груз, а суда речного флота в кратковременную навигацию курсируют по быстро мелеющим рекам в арктические улусы, осуществляют северный завоз, важный для жизнеобеспечения. На территории Республики Саха (Якутия) осуществляют деятельность российские компании – операторы спутниковой связи (ООО "Стэк.Ком", ЗАО "Вэб Медиа Сервисез", ОАО "РТКомм.РУ"). Существует техническая возможность подключения к Интернету в любой точке Якутии с использованием абонентского оборудования спутниковой связи,

Однако высокие цены на абонентское оборудование (от 15 до 150 тыс. рублей) и тарифы на услуги доступа в Интернет без ограничения трафика (для скоростей 256/512 – от 5 до 40 тыс. рублей в месяц, для скоростей 512/1024 – от 10 до 80 тыс. рублей в месяц) делают эти услуги недоступными для потребителей. Кроме того, в связи с острым дефицитом частотно-энергетического ресурса на космическом аппарате "Экспресс АМ3" в точке стояния 140 град. в.д., в зону охвата которого попадает вся территория республики, фактическое качество услуг, предоставляемых спутниковыми операторами связи, значительно ниже заявляемого качества.

В настоящее время текущее состояние телекоммуникационной инфраструктуры Республики Саха (Якутия) с точки зрения оценки уровня готовности к информационному обществу является неудовлетворительным: отсутствует техническая возможность доступа к современным информационно-коммуникационным услугам, в том числе к сети Интернет, в более чем половине населенных пунктов республики. Там, где техническая возможность присутствует, доступности ресурсов препятствуют высокие тарифы, не сопоставимые с ценами в городах центральной части России.

Развитие рынка обеспечивается в первую очередь за счет всех видов электрической связи, среди которых наиболее распространенной является телефонная связь. Телефонная связь приносит более 70% всех доходов, получаемых от услуг связи, в том числе почти шестая часть приходится на внутризоновую, междугородную и международную связь через стационарные телефоны, и более 40% на сотовую связь.

Филиал "Сахателеком" ОАО "Ростелеком" в 2010 году обеспечил эксплуатацию 453 цифровых автоматических телефонных станций (АТС) с общей монтированной емкостью 324 300 номеров, при этом общая использованная емкость составляет 256 530 номеров и процент использования ресурсов телефонной нумерации равен 79%.

В последние пять лет наметилась тенденция к снижению числа телефонных аппаратов, в связи с предпочтением населения услуг сотовой связи. Так, в 2011 году по сравнению с 2010 годом количество подключенных телефонных аппаратов к сети общего пользования уменьшилась на 5,9% [5, 104], в 2010 году уменьшение по сравнению с 2009 годом составляло 2,3% [4, 104].

Ускоренными темпами идет насыщение рынка мобильной связи, представленной ведущими российскими операторами сотовой связи ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС), ОАО «Мегафон», ОАО «Вымпелком» (Билайн), что не только восполняет недостаток стационарных телефонов, но и предоставляет широкий спектр дополнительных услуг. Численность абонентов сотовой связи на 1 октября 2011 года составила 1259,4 тыс. единиц, что в 5,9 раз превысило число абонентов, имеющих квартирные стационарные телефоны [5, 104]. В 2010 году этот показатель составлял 1220,5 тыс. единиц, что в 5,7 раз превышало число абонентов, имеющих стационарные телефоны в квартирах [4, 104]. По сравнению с 2002 годом в 2011 году число абонентов сотовой связи возросло в 57,2 раза.

По итогам 2010 года ОАО "Мегафон" являлся единственным оператором, который обеспечил сотовую связь во всех районных центрах Республики Саха (Якутия).

Филиал ОАО "МТС" в Республике Саха (Якутия) предоставляет услуги сотовой связи в городе Якутске и в 26 улусах. За 2010 год филиалом ОАО "МТС" в Республике Саха (Якутия) проведены работы по модернизации оборудования и расширения емкости в городах Якутск и крупных населенных пунктах республики.

Якутский филиал ОАО "Вымпелком" ("Билайн") предоставляет услуги сотовой связи в 22

населенных пунктах.

Таким образом, сотовой связью обеспечены все районные центры республики, охват населения республики составил 84,2% в 243 населенных пунктах. К сотовой связи подключено более 1 130 000 активных абонентов.

Операторы сотовой связи ОАО "МТС", ОАО "Мегафон", ОАО "Вымпелком" (Билайн) начинают оказывать услуги мобильного Интернета, расширяя географию сети мобильной связи по технологии 3G.

В настоящее время, вместе со страной республика переходит на цифровой формат телевизионного и радиовещания. Телевизионное вещание на территории республики обеспечивают два государственных предприятия, такие как филиал ФГУП «Радиотелевизионный передающий центр» РС(Я), ГУП «Технический центр телевидения и радиовещания» РС(Я) и предприятия ООО «Гелиос-ТВ» (кабельное и цифровое телевидение) и ОАО «Сахателеком» (IP-TV). На конец 2010 года 99,2% населения республики охвачены телевизионным вещанием. Имеют возможность принимать телевизионную программу «Россия» 81,8% населения, «Первый канал» – 88,4%, НТВ – 48,3% населения. При этом 37,5% населения имеют подключение к кабельному телевещанию [5, 104].

Для улучшения информационного потока и обмена в республике, и внедрения новых информационных технологий появилась необходимость больших инвестиций в отрасль. В последние годы в развитии средств и сети связи республики произошли большие изменения, которые стали возможны с реализацией программы «Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года» [7], стратегической целью которой является достижение высокого уровня качества населения республики.

Целями государственной политики развития информационно-коммуникационных технологий являются создание и развитие информационного общества, повышение качества жизни граждан, развитие экономической, социально-политической, культурной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления, обеспечение конкурентоспособности продукции и услуг отрасли информационных и телекоммуникационных технологий.

Для ускоренного развития рынка информационно-телекоммуникационных услуг в Республике Саха (Якутия) и интеграции в информационно-телекоммуникационное пространство России необходимо обеспечить значительное снижение стоимости предоставляемых населению услуг на основе информационных технологий с одновременным повышением их качества.

Состояние регионального рынка информационно-телекоммуникационных услуг во многом определяет степень готовности Республики Саха (Якутия) как части информационного общества Российской Федерации.

Долгосрочной целью развития и создания эффективного рынка информационно-телекоммуникационных услуг на территории Республики Саха (Якутия) является эффективное использование и дальнейшее развитие информационно-коммуникационных технологий для поддержания устойчивого роста экономики и повышения качества жизни населения.

Литература

1. Институт развития информационного общества. – URL: http://www.iis.ru/
2. ООН. Международный союз электросвязи (ITU). – URL: http://www.un.org/ru/ecosoc/itu/idi.shtml
3. Совет при Президенте Российской Федерации по развитию информационного общества в Российской Федерации. – URL: http://www.ictgov.ru/
4. Социально-экономическое положение Республики Саха (Якутия). Январь-декабрь 2010 года. – г. Якутск, ФСГС ТОФС ГС по РС(Я). – с. 100 – 106.
5. Социально-экономическое положение Республики Саха (Якутия) / январь-декабрь 2011 года. – г. Якутск, ФСГС ТОФС ГС по РС(Я). – с. 101 – 105.
6. Стручков А.А. Качество жизни населения РС(Я) и основные направления деятельности Правительства РС(Я) по улучшению качества жизни населения // Сборник материалов научно-практической конференции «Качество жизни населения регионов ДВФО и его оценка», часть I. – Якутск.: Олонхо, 2011, с. 15.
7. Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года. Постановление Правительства РС(Я) № 411 от 06.09.2006 г.
8. Схема развития отрасли связи – телекоммуникационной инфраструктуры РС(Я) на ближайшую перспективу (2012 – 2016 годы). – URL: http://www.sakha.gov.ru/gks
9. Шадрина Т. В Интернете якутяне – люди продвинутые // Газета «Якутия». – 27.05.2011. – с. 14.

Осипова А.А.[1], Тарасова В.Ф.[2] ©
[1]Магистрант, [2]кандидат экономических наук, НИУ Белгородский государственный университет

ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

Налог на доходы физических лиц в Российской Федерации является одним из основных видов бюджетообразующих налогов. В то же время он относится к наиболее сложным и емким в денежном выражении налогам, которые уплачивают физическими лицами.

На долю подоходного налога приходится около 90% всех налоговых платежей с граждан. Значимость НДФЛ в экономической политике обусловливается тем, что он затрагивает интересы почти всего трудоспособного населения Российской Федерации.

Несмотря на значительную фискальную роль НДФЛ, его поступления в Российской Федерации по сравнению с зарубежными странами значительно ниже, что отражает невысокий уровень доходов большинства населения страны. В то же время на сравнительно незначительный уровень поступлений НДФЛ влияют и другие факторы, в том числе высокий уровень уклонения от уплаты налога из-за низкой налоговой культуры и несовершенство системы декларирования доходов граждан. По мере повышения жизненного уровня населения и развития налоговой культуры, роль НДФЛ в формировании доходной части бюджетной системы и в Российской Федерации будет возрастать. Следовательно, роль налога на доходы физических лиц в налоговой системе России достаточна значима.

Согласно положениям НК РФ НДФЛ является федеральным налогом, который взимается на всей территории по единым ставкам, однако около 70% поступлений налога остается в распоряжении региональных и местных бюджетов для выполнения поставленных перед ними социальных задач. Его доля в государственном бюджете прямо зависит от уровня развития экономики. Это один из самых распространенных в мировой практике налог, уплачиваемый из личных доходов населения [2, 1].

Однако, в посткризисные годы (годы финансового мирового кризиса) НДФЛ в Российской Федерации стал занимать более скромное место в доходной части бюджета, так как данная ситуация свойственна экономике периода оздоровления. Чтобы, с одной стороны, стимулировать рост производства и потребления, а с другой – упростить налоговую систему и тем самым снизить склонность налогоплательщиков к занижению налоговых обязательств, государство вынуждено держать уровень ставок налога на доходы на докризисном уровне, не пытаться за счет их роста выровнять ситуацию, сложившуюся с бюджетом страны.

В идеале налог на доходы должен быть, налогом на чистый совокупный доход физических лиц, которые либо являются резидентами, либо извлекают определенный доход на территории страны.

НДФЛ связан с потреблением, и он может либо стимулировать потребление, либо сокращать его. Поэтому главной проблемой подоходного налогообложения является достижение оптимального соотношения между экономической эффективностью и социальной справедливостью налога. Другими словами, необходимо разработать и ввести в действие такие ставки налога, которые обеспечивали бы максимально справедливое перераспределение доходов при минимальном ущербе интересам налогоплательщиков от налогообложения.

Важность налога на доходы физических лиц определена его удельным весом в общих налоговых доходах бюджетной системы. К тому же данный налог – достаточно стабильный и устойчивый доходный источник бюджетов.

Для казны налог на доходы физических лиц – самый перспективный в смысле его продуктивности. При прочих равных условиях он легче других налогов контролируется налоговыми органами, от его уплаты сложнее уклониться недобросовестным налогоплательщикам.

Одновременно именно поэтому в подоходном налоге наглядно реализуются такие важнейшие принципы построения налоговой системы, как всеобщность и равномерность налогового бремени, положенные в основу налогового законодательства Российской Федерации [3, 1].

Вместе с тем в современных российских условиях НДФЛ не стал доминирующим в налоговой системе страны.

В бюджетной системы Российской Федерации налог на доходы физических лиц составил: в 2008 г. – около 10,5%, в 2009 г. – около 12,5%, в 2010 г. – около 11,5% (таблица 1).

© Осипова А.А., Тарасова В.Ф., 2012 г.

Таблица 1

Структура поступления налогов в бюджетную систему Российской Федерации за 2008-2010 гг.

Показатель	Годы						Изменение, (±)		
	2008		2009		2010				
	трлн. руб.	доля в % к доходам бюджетов	трлн. руб.	доля в % к доходам бюджетов	трлн. руб.	доля в % к доходам бюджетов	2009 к 2008,%	2010 к 2009, %	2010 к 2008, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Всего доходов, зачисленных в бюджеты бюджетной системы РФ	16,2	100,0	13,6	100,0	15,7	100,0	-	-	-
Налог на доходы физических лиц, в том числе:	1,7	10,5	1,7	12,5	1,8	11,5	+2,0	-1,0	+1,0
НДФЛ с доходов, облагаемых по ставке 13%	1,6	9,9	1,6	11,8	1,7	10,8	+1,9	-0,9	+1,0
НДФЛ с доходов, облагаемых по иным налоговым ставкам	0,1	0,6	0,1	0,7	0,1	0,6	+0,1	-0,1	-
Налог на прибыль организаций	2,5	15,4	1,3	9,6	1,8	11,5	-5,9	+1,9	-4,0
Налог на добавленную стоимость	2,1	13,0	2,1	15,4	2,5	15,9	+2,5	+0,5	+3,0
Налог на добычу полезных ископаемых	1,7	10,5	1,1	8,1	1,4	8,9	-2,4	+0,8	-1,6
Единый социальный налог	1,0	6,2	1,0	7,4	-	-	+1,2	-7,4	-6,2

Увеличение удельного веса подоходного налога обусловлено своевременной и эффективной деятельностью по стабилизации экономических процессов, при помощи финансовых инструментов (полная и своевременная выплата заработной платы, социальная поддержка).

Несмотря на то, что его отчисления увеличились в общей сумме всех доходов бюджета, все же доля в доходах консолидированного бюджета – около 10% – явно недостаточна. В бюджетах экономически развитых стран поступления НДФЛ занимают доминирующее положение.

С начала 2010 года произошло упразднение такого вида налога как единый социальный налог, который при потере статуса налога остался обязательным социальным взносом.

Что же касается общей экономической ситуации, сложившейся в кризисный период – 2008-2010 гг., необходимо подчеркнуть немаловажный факт, что доля поступлений в консолидированный бюджет РФ налога на доходы физических лиц в целом увеличилась на 1% с 10,5% – в 2008 г. до 11,5% в 2010г. Несмотря на сложную экономическую обстановку Правительство Российской Федерации принимает действенные своевременные меры по оздоровлению экономики, и как результат – рост налоговых платежей, формирующих доходную часть бюджета [5, 1].

Необходимо подчеркнуть все же достаточно низкую позицию Российской Федерации по собираемости данного налога в отличие от развитых стран. Недостаточная роль НДФЛ в формировании доходной базы российского бюджета объясняется следующими причинами: низким по сравнению с экономически развитыми странами уровнем доходов подавляющего большинства населения России; незначительным количеством частных предприятий и лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, в связи, с чем в бюджет поступает только часть всех положенных сумм этого налога. Вместе с тем, основную долю налога обеспечивают в бюджете Российской Федерации поступления от доходов малообеспеченной части населения, поскольку здесь наиболее низкий процент уклонения от уплаты налогов.

В 2011 г. на рассмотрение Парламента Российской Федерации были представлены законодательные инициативы, в частности: возврат к прогрессивной шкале налогообложения доходов физических лиц, что в условиях современной экономической ситуации – неэффективно, в силу неоправданно высокой стоимости администрирования данной инициативы. [1, 4] В 2012 г. одним из приоритетных направлений в области подоходного налогообложения должен стать, широко используемый в странах Европы и Америки не облагаемый налогом минимум, равный минимальному прожиточному минимуму. Этот постулат вытекает из принципа обложения налогом «чистого» дохода, то

есть не должна облагаться налогом сумма, необходимая на поддержание здоровья и жизнедеятельности граждан. Необходимо отметить, что в РФ с 1 июня 2011 г. минимальный размер оплаты труда составил 4611 руб., следовательно, сумма до и равная 4611 руб. не должна входить в налоговую базу при исчислении суммы подоходного налога.

В целом, резюмируя вышеизложенное, можно заключить, что разработка и обоснование конкретных практических рекомендаций по увеличению доходной базы бюджетов разного уровня путем совершенствования действующей системы налогообложения доходов физических лиц, нацелена на обеспечение сбалансированности интересов налогоплательщиков, налоговых агентов и государства

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5.08.2000 г. № 117-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
2. Градов М.М. Частичные новеллы по НДФЛ в 2011 г. // Налоговый вестник. – 2011. – № 3. – С. 22 – 28.
3. Налоговые инструменты в борьбе с финансовым кризисом (комментарий к Федеральным законам от 26.11.2008 № 224-ФЗ, от 24.11.2008 № 208-ФЗ, № 209-ФЗ, от 04.12.2008 № 251-ФЗ) / под ред. Ю.М. Лермонтова. – 2008. – Режим доступа: www.consultant.ru
4. Новации в налоговое законодательство (комментарий к Федеральному закону от 27.07.2010 № 229-ФЗ / под ред. Ю.М. Лермонтова. – 2010. – Режим доступа: www.consultant.ru
5. Федеральное Казначейство Российской Федерации. – Режим доступа: www.roskazna.ru

Печникова Т.А. ©
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации Южно-Российский институт-филиал

ХАРАКТЕРИСТИКА ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОГО ГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РФ

Российский топливно-энергетический комплекс играет заметную роль в обеспечении мирового экономического развития, а также в создании условий для восстановления экономик в посткризисный период. Газовый сектор нашей страны является одним из ведущих по объемам энергии, поставляемой потребителям, и наиболее полно отвечает требованиям к энергетике будущего.

Газовая отрасль является одной из наиболее развитых и прибыльных в России. Российская Федерация, в силу географического положения богатая природным газом, поставляет газ в ряд стран ближнего и дальнего зарубежья, а также использует его в качестве основного энергетического ресурса. Большие объемы поставок за границу, а также потребления газа внутри страны способствуют постоянному совершенствованию газового оборудования.

На современном этапе функционирования мировой, а также Российской экономики как составной ее части, развитие рынка промышленного газового оборудования определяется, прежде всего, растущими потребностями производства, а, в конечном счете – населения. Процесс индустриализации городов и районов предполагает наличие колоссального объема энергетических ресурсов. В настоящее время наиболее доступным и экологически чистым энергетическим ресурсом является природный газ.

В 2011 году Россия отмечала 200-летие использования природного газа в промышленности [1, 2]. На федеральном и региональном уровне разрабатывается и осуществляется целый ряд проектов по газификации отдельных регионов страны. Для того чтобы использование газовых ресурсов в бытовых и промышленных целях было доступно населению, необходимо создание специальных систем и сетей. Системы, обеспечивающие распределение газа, его подачу к конечному потребителю (крышные котельные жилых домов, технологическое оборудование предприятий, заводов), редуцирование (снижение) давления газа до необходимой потребителю величины называются газораспределительными системами. Такие системы выполняют целый комплекс сложнейших задач – от очистки газа, регулирования входного/выходного давления, учета расхода газ до дистанционной выдачи предупредительных сигналов в случае возникновения каких-либо неполадок и обладают практически неограниченными возможностями по автоматизации. В качестве основного технологического оборудования в таких системах используются регуляторы давления, предохранительные сбросные и запорные клапаны, фильтры газовые, счетчики газовые и некоторое другое оборудование.

© Печникова Т.А., 2012 г.

Производство промышленного газового оборудования в России является весьма развитым сектором экономики. Важно отметить, что характерной чертой данной сферы является ярко выраженная локализация: основная масса предприятий, занимающихся производством отечественного промышленного газового оборудования расположены в Волжском Федеральном Округе [4], Нижнем Поволжье (в основном в Волгоградской, Саратовской областях), организации, поставляющие иностранное оборудование, более равномерно распределены по территории страны, в то время как запасы природного газа концентрируются в северных районах Российской Федерации.

Значительная удаленность месторождений природного газа от районов его потребления вызывает необходимость строительства крупных газотранспортных систем, которые представляют собой совокупность взаимосвязанных газопроводов и сопутствующих им сооружений, предназначенных для обеспечения газом потребителей. Газотранспортная система – связующее звено между месторождениями газа и его потребителями. В состав газотранспортной системы входят: магистральные газопроводы, распределительные газопроводы, газопроводы-перемычки, отводы, подводы. Для магистральных газопроводов, как и газораспределительных сетей, характерно применение специального технологического оборудования, которое при этом имеет ряд принципиальных особенностей: большая пропускная способность, высокое рабочее давление (давление газа первой категории: от 0,6 до 1,2 МПа).

Общая длина магистральных газопроводов в России – около 160 тыс. км, а распределительных – около 450 тыс. км. Имеется 25 подземных хранилищ газа с общим объёмом товарного газа 53 млрд. куб. м [3, 4]. До 2030 года в соответствии с программами газификации регионов планируется построить более 25 тыс. км новых газотранспортных мощностей.

В настоящее время национальный рынок промышленного газового оборудования характеризуется большим количеством отечественных фирм-производителей, дистрибьюторов иностранного газового оборудования, а также высокой степенью конкуренции.

Отличительной чертой и в то же время слабой стороной российской отрасли промышленного газового оборудования является применение на производстве чертежей и разработок, зачастую созданных еще в Советском Союзе, слабая система контроля качества производимого оборудования, менее продолжительный срок службы, короткие межсервисные интервалы, большие габариты и более низкие технические характеристики, чем у аналогичного иностранного оборудования. Среди отечественных производителей крайне низка доля предприятий идущих по инновационному пути развития, разрабатывающих и внедряющих новые технологии и совершенствующих на их основе качественные характеристики оборудования. Указанный фактор предопределяет неконкурентоспособность и невозможность поставки отечественного оборудования на европейские рынки (за исключением стран СНГ), на которых главным конкурентным преимуществом является применение новейших научных разработок.

В данном аспекте выгодно отличается от многих отечественных организаций Волгоградская группа предприятий «Интер-Термогаз». ООО «Евроимпорт» – предприятие группы «Интер-Термогаз» является эксклюзивным дистрибьютором на территории Российской Федерации ведущего европейского производителя газового оборудования O.M.T. TARTARINI S.R.L. (Болонья, Италия) для газотранспортных и газораспределительных систем, входящего в состав мультинациональной корпорации EMERSON Process Management Natural Gas Technologies. Данное оборудование применяется там, где оборудование российского производства не может обеспечить требуемые показатели, а аналоги зарубежных производителей уступают по техническим характеристикам. Организация также предоставляет качественную техническую и консультативную поддержку. Для приобретателя важным критерием выбора указанного оборудования является возможность приобретения комплектных изделий ГРУ, ШРП, ГРПБ (газорегуляторных установок, шкафных газорегуляторных пунктов, газорегуляторных пунктов блочных) производства ООО «Итгаз» (ГП «Интер-Термогаз») из компонентов TARTARINI. На все оборудование, производимое ООО «Итгаз», имеются сертификаты ГАЗСЕРТ и разрешения Ростехнадзора. На заводах корпорации EMERSON – изготовителя компонентов и на предприятиях группы «Интер-Термогаз» разработаны, внедрены и действуют системы менеджмента качества, о чем свидетельствуют сертификаты, подтверждающие соответствие этих систем стандартам ISO 9001:2008. Указанные выше факторы, а также разумное соотношение цены и качества обеспечивают предприятиям группы «Интер-Термогаз» исключительно конкурентоспособное положение на рынке российского газового оборудования.

Литература

1. Митюрин Д.В. 200 лет использования газа в России // Газоснабжение и газораспределение. Стратегия развития // Газ России, 2011, № 2.

2. Газовая промышленность России: международные позиции, организационная и региональная структура // Бурение и нефть, 2011, № 10.
3. Язев В.А. Российская газовая промышленность: состояние и перспективы // Нефть и газ Сибири, 2011, № 6.
4. http://promjournal.ru/ // Промышленная Россия.

Рабинович И.В. ©
Аспирант, Башкирская академия государственной службы и управления
при Президенте Республики Башкортостан

АНАЛИЗ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время розничные цены на автомобильные бензины и дизельное топливо в России в несколько раз выше, чем странах ОПЕК и близки к ценам в странах экспортера нефти, например США. Сложившаяся ситуация опровергает логичное предположение о том, что в стране-экспортере нефти цены на топливо должны быть ниже, чем в импортирующем государстве. В данной статье рассматриваются причины высоких цен на топливо в России, и оценивается степень их значимости.

Автомобильные топлива являются продуктом переработки нефти, поэтому логично, что одним из факторов, влияющих на конечную цену продукта, является стоимость сырья для его изготовления. Установить степень взаимосвязи розничных цен на бензин с мировыми ценами нефти можно использую корреляционно-регрессионный анализ. Так коэффициент парной корреляции между мировыми ценами нефти и розничными ценами нефтепродуктов близок к 0,7, что свидетельствует о существовании связи между ценами и ее положительном характере [3; 5]. Построенные на основании данной зависимости регрессионные модели дают ошибочные прогнозы, что позволяет сделать выводы о существовании других влияющих факторов.

Рассмотрим структуру розничного рынка нефтепродуктов одного из регионов РФ – республики Башкортостан, где вертикально интегрированная нефтяная компания (ВИНК) АНК «Башнефть» объединила все этапы технологического цикла в нефтяной промышленности: от добычи нефти на скважине до реализации продуктов переработки на АЗС. В процентном отношении в производстве основная масса приходится на бензины марок Аи-80 и Аи-92. Рассмотрим динамику средних потребительских цен в Республике Башкортостан на бензин марки АИ-92 за 2007 – 2012 гг. (рис.1). Максимальный уровень цен был отмечен в январе 2011 года на уровне 26,39 руб./л. Общая картина динамики позволяет сделать вывод о относительно высоких ценах на топливо, их положительном росте за рассматриваемый период и вероятном увеличении в будущей перспективе.

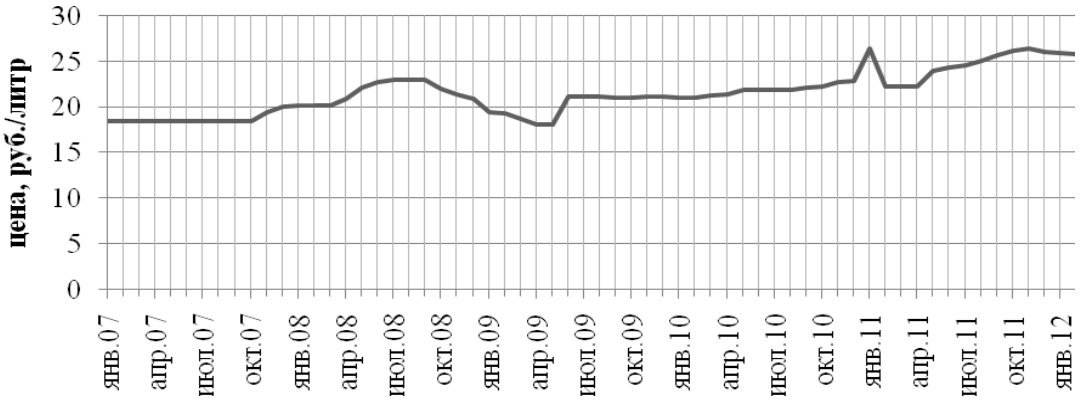


Рисунок 1. Динамика средних потребительских цен в Республике Башкортостан на бензин АИ-92 за 2007 – 2011 гг.

© Рабинович И.В., 2012 г.

Высокий уровень цен дает право предполагать о монополизации розничного рынка. Для обоснования данного предположения рассмотрим конкурентную среду розничного рынка топлив в Республике Башкортостан. На диаграмме представлена ориентировочная структура рынка, рассчитанная по числу АЗС, информация по которым предоставлена компаниями в открытом доступе (рис.2). Крупнейшую долю на рынке занимают организации, входящие в структуру ВИНК: ОАО «Башкирнефтепродукт» и ООО «Лукойл-Уралнефтепродукт».

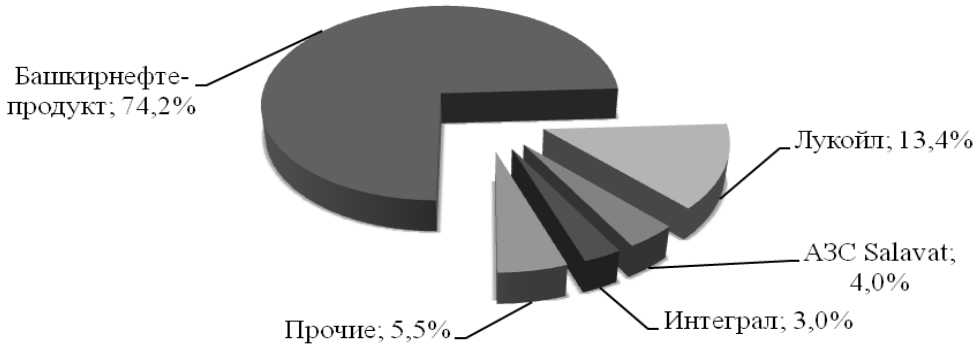


Рисунок 2. Структура розничного рынка нефтепродуктов в Республике Башкортостан по числу АЗС в 2011 г.

Аналогичную информацию можно видеть в отчетах Управления ФАС по РБ. Так согласно данным за 2009 коэффициент рыночной концентрации (CR) и индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана (HHI) на крупнейшем в республике локальном рынке город Уфа по бензину марки АИ-92 составляли 96,43% и 4837,72 соответственно. Данные показатели свидетельствуют о высококонцентрированном и неконкурентном розничном рынке [4].

Рассмотренная выше ситуация характерна для Российской Федерации в целом, где нефтяная промышленность распределена между несколькими крупными компаниями-холдингами, осуществляющими добычу, переработку и сбыт продукции. Таким образом, рост цен на топлива может объясняться высокой степенью монополизации нефтяной отрасли. Тем не менее, указанный фактор является не единственным. Для оценки степени значимости и определения других детерминант рассмотрим структуру розничной цены бензина АИ-92 в РФ (рис. 3), рассчитанную на основании данных Федеральной службы государственной статистики на 2010 год [6].

Рассматривая долю сырья и материалов в приведенной структуре, необходимо учитывать в их стоимости долю налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ). По оценкам независимых экспертов (например, Московской топливной ассоциации) доля НДПИ в конечной розничной цене бензина может доходить до 19,95%. С января 2004 года за основу расчета НДПИ принимается цена нефти на международных рынках, а это приводит к увеличению налога при росте мировых цен.

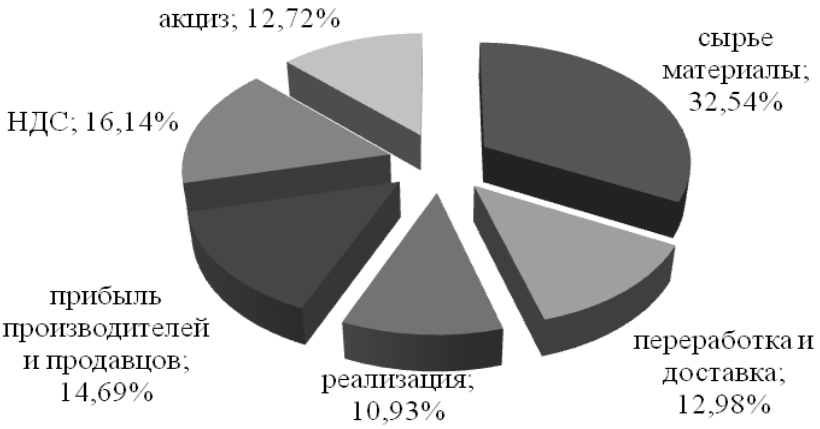


Рисунок 3. Структура розничной цены на бензин марки АИ-92 в 2010 году

Следовательно, ориентировочно более половины стоимости автомобильного топлива в Российской Федерации составляют налоги, среди которых основные НДС, НДПИ, акцизы и налог на прибыль. Несмотря на некоторые положительные прогнозы в случае изменения налогового законодательства, снижение или изменение данных налогов на настоящий момент не представляется возможным, так как они формируют значительную часть федерального и региональных бюджетов.

Еще один фактором высоких цен на бензин являются проблемы в нефтеперерабатывающей отрасли. Несбалансированное распределение производственных мощностей на территории страны приводит к увеличению цен за счет затрат не перевозку продукции и высоких транспортных тарифов. Высокие налоги и сбытовые издержки не позволяют провести необходимую модернизацию и расширение производства, для того чтобы с одной стороны заменить изношенное оборудование и с другой – повысить глубину переработки нефти.

Обобщая выше сказанное, можно сделать выводы об основных причинах высоких цен на бензин и их роста на внутреннем рынке Российской Федерации:

- высокая налоговая нагрузка. Рост налогов на товар неэластичного спроса в большей степени отражается на конечных потребителях топлива;
- неконкурентный розничный рынок и растущие расходы сбытовых компаний;
- рост мировых цен на нефть. Степень влияния данного фактора не так значительна, так как взаимосвязь цен нефти и бензинов носит весьма условный характер;
- инфляционное давление. Удержание инфляции на запланированном правительством уровне не всегда представляется возможным.

Тем не менее, цены на топливо в России относительно других стран в мире являются далеко не самыми высокими. Так в Норвегии – третьем по значению экспортере нефти, где только 8% добытых углеводородов используется на внутреннем рынке, а в нефтяном секторе доминирует государство, цены на бензин остаются одними из самых высоких в мире, в том числе за счет высоких налогов. В тоже время в странах ОПЕК наоборот государством устанавливаются низкие цены на топливо. Таким образом, степень участия государства в нефтяном секторе принципиального значения не имеет. Каждое правительство по определению стремится отсечь максимально возможную часть доходов всего производственного процесса. Проблемы заключаются скорее в соотношении доходов населения и цен на розничном рынке автомобильных топлив, а также рациональном расходовании средств поступающих в бюджет за счет налогов.

Литература

1. Виноградова О. Размышления у бензоколонки // Нефтегазовая вертикаль. – 2005. – № 15.
2. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ, глава 26. Налог на добычу полезных ископаемых.
3. Нефтяная торговля – статистический бюллетень. – 2007 – 2011.
4. Отчет Башкортостанского УФАС России по анализу состояния конкуренции на розничном рынке автомобильного бензина и дизельного топлива за 2009 год.
5. ТЭК России – 2007 – 20011. – № 1 – 12.
6. www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики РФ.

Рогова В.А. ©
Аспирант кафедры «Экономическая теория и предпринимательство»,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Южно-Российский институт – филиал

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПОТЕНЦИАЛА АНТИКРИЗИСНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся политической экономической и социальной нестабильностью существующая на предприятии система управления должна включать механизм управления антикризисной устойчивости.

© Рогова В.А., 2012 г.

Способность противостоять кризисным воздействиям – суть антикризисной устойчивости – предполагает в контексте эффективности управления определённое прогнозирование, то есть создание таких модельных ситуаций, обработка которых позволит выработать защитные механизмы существования предприятия. Необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру рынка и быстро меняющуюся экономическую ситуацию предполагает выработку некоторых типовых модельных решений, которые, в случае наступления кризиса, можно было бы быстро использовать. В этом выразится первое содержание устойчивости – действия по недопущению и предотвращению кризиса [1]. Эти меры – защитные механизмы можно считать первичным результатом применения принципа антикризисной устойчивости для управления предприятием.

Рассмотрим, о каких защитных механизмах идёт речь.

Процесс управления состоит из следующих видов деятельности: планирования, организации, мотивации и контроля.

Планирование связано с выработкой решения относительно направления и целей развития предприятия и действий для достижения этих целей. Кризис, связанный с таким родом деятельности, проистекает либо из неправильно определённых целей, либо, что реже – по причине неэффективности предпринимаемых действий. Как же определить «правильные» цели?

Всесторонний анализ состояния рынка, тенденций его развития, осведомлённость в финансовых потоках и законодательной деятельности власти создаёт, как правило, благоприятный фон аналитической деятельности развития предприятия. При условии такой деятельности наиболее легко определить основные, т.е. «правильные» направления развития для предприятия и осуществить, таким образом, действия по недопущению и предотвращению кризиса.

Однако лишь крупные корпорации обладают ресурсными и административными возможностями для осуществления такой деятельности. Для большинства прочих антикризисная устойчивость состоит в перманентной оценке рисков вложения средств, ответственность за которую ложится на плечи непосредственного руководства. Планирование в контексте недопущения кризиса заключается в поиске альтернативных источников прибыли, защите фондов предприятия и т.п. Отдельным звеном в этой деятельности стоит анализ развития смежных областей экономики.

Антикризисная устойчивость в деятельности планирования имеет место тогда, когда существуют фонды, ресурсы, которые можно быстро преобразовать в нужный вид капитала, предотвратив, тем самым, расширение кризиса.

Вопросы среднесрочной и долгосрочной стратегии развития предприятия традиционно идентифицируются как организационный вид деятельности, которая состоит, в том числе, в структурировании управленческих усилий в вопросах прогнозирования развития предприятия. Организационная антикризисная деятельность направлена на профилактику отраслевых кризисов, которые подтачивают предприятие постепенно, как бы «изнутри» [2]. Функция антикризисной устойчивости в данном контексте сводится к взаимозаменяемости разных элементов предприятия, хотя бы на какой-то непродолжительный срок.

Интерес к организационному уровню обусловлен ещё и тем, что именно в нём начинает проявляться второе содержание антикризисной устойчивости – деятельность по устранению уже сложившейся кризисной ситуации. Успех и эффективность данной деятельности, хотя и возможен в результате каких-либо управленческих усилий, в основном зависит от наличия свободных финансовых средств. Если в государственных структурах при возникновении кризиса организационного уровня немаловажны кадровые ресурсы, то для коммерческих организаций роль «спасательного круга» выполняют (помимо финансового компонента) такие факторы, как личные контакты с региональной властью, или с представителями банковского сообщества. Таким образом, показатель антикризисной устойчивости на организационном уровне складывается из наличия резервного финансирования, плюс либо административный ресурс, либо инвестиционная привлекательность.

Следующий вид управленческой деятельности – мотивационный состоит в том, чтобы работники эффективно выполняли трудовые обязанности, благодаря чему предприятие будет развиваться. Данная функция относит анализ понятия антикризисной устойчивости к сфере менеджмента, поэтому отметим следующее.

Стабильность, устойчивость к кризисам, зависят, в том числе, и от брендинга. В том числе, и внутрикорпоративного. Игнорирование руководством важной функции поддержания положительного имиджа в глазах сотрудников компании может, хотя и не спровоцировать, то подтолкнуть кризисную ситуацию. Её результатом будут демотивация и снижение работоспособности коллектива предприятия, а также отток из компании квалифицированных кадров.

Если в контексте деятельности планирования антикризисная устойчивость оказывается связана с рисками, а в организационном контексте – с ресурсами, то мотивационная антикризисная устойчивость обнаруживает взаимосвязь с корпоративной культурой. Формирование корпоративной культуры – необходимый инструмент в системе управления предприятием, который можно рассматривать как оборотную сторону формирования мотивационной деятельности. Формирование корпоративной культуры – результат деятельности антикризисной устойчивости в мотивационном срезе управленческой деятельности.

Поскольку основная масса негативной информации о компании поступает вовне от сотрудников самой компании, чем лояльнее отношение каждого из них к своей фирме, тем более стабильна и устойчива позиция компании на рынке. Антикризисная устойчивость в данном контексте предполагает, что каждый сотрудник должен знать, что он может говорить о компании, а что нет.

Антикризисная устойчивость предприятия в направлении кадрового обеспечения предполагает не столько финансовое стимулирование персонала, сколько информированность последнего в вопросах стратегии развития. В конечном итоге, организационный аспект антикризисной устойчивости должен предполагать работу с персоналом, поскольку она повышает мотивацию и психологическую устойчивость перед кризисами. «Предприятие защищено, если в нём уверены люди» – этот старый девиз применим и к вопросам антикризисной устойчивости. Тем не менее руководство должно проводить постоянный мониторинг соотнесения общего потенциала предприятия и существующего кадрового потенциала: российская, всё ещё транзитивная экономика не позволяет рисковать в вопросах определения размеров фонда заработной платы.

Контроль, как функция управления, так же имеет место в вопросах антикризисной устойчивости.

По сути, функция контроля дублирует деятельность по формированию антикризисной устойчивости. Антикризисная устойчивость наиболее полно проявляется в данной функции. Можно утверждать, что антикризисная устойчивость – результирующая деятельности по организации контроля за развитием предприятия. Но если контролирующая деятельность сводится к инкорпоративному функционированию – анализу наличия ресурсов, направления развития предприятиями, анализу рисков и т.п., то сформированная и функционирующая антикризисная устойчивость направлена на ауткорпоративную деятельность. Помимо очевидных дестабилизирующих воздействий антикризисная устойчивость оценивает и нейтральные или внешне положительные воздействия, поскольку последние могут превратиться в деструктивные позже, под влиянием изменившейся конъюктуры рынка.

Антикризисная устойчивость – это контроль за всеми потенциальными видами воздействия на предприятие.

Обычно выделяют следующие эталонные стратегии бизнеса: роста; стабильности; отхода. [3]

1. Стратегия роста: 1) концентрированный рост (наращивание сбыта существующего продукта); 2) концентрический рост (расширение сегментов рынка); 3) модификационный рост (обслуживание новых потребностей).

2. Стратегия стабильности: 1) пауза (намеренная приостановка увеличения сбыта); 2) осторожное продвижение (продвижение начатых программ в ожидании успеха); 3) без изменений (замораживание ситуации, прекращение перспективных инвестиций); 4) снятие прибыли (прекращение текущих инвестиций в продукт).

3. Стратегия отхода: 1) сброс жира (установление минимально возможного уровня накладных расходов); 2) частичный отказ от операционной независимости (в кадрах, сбыте, финансах); 3) частичная распродажа активов (долей в фирме или физических активов); 4) банкротство; 5) ликвидация.

В контексте антикризисной устойчивости эти стратегии можно оценить следующим образом. На первых двух этапах – роста и стабилизации – антикризисная устойчивость только формируется. На этих этапах определяется потенциал антикризисной устойчивости.

Предприятие может испытать серьёзные проблемы уже на этапе роста. И в случае успешного преодоления негативных воздействий, мы обязаны будем отметить его высокую антикризисную устойчивость. Определяя понятие антикризисной устойчивости как «способность предприятия возвращаться на докризисный уровень», а в данном случае – на этапе роста имеет смысл говорить не о возвращении на докризисный уровень, а о факте самой выживаемости с последующим развитием. Кроме того, измерение потенциала антикризисной устойчивости на этапе первичного развития предприятии в принципе невозможно: для определения потенциала необходимо знать выходные данные предприятия, а это возможно только когда последнее статуировалось на рынке и заняло соответствующую ему позицию.

Во время стратегии стабилизации, когда предприятие испытывает различные воздействия, в том числе, понемногу стагнирует, одним из возможных направлений может быть сползание в кризис. В это

время и начинает проявляться накопленный потенциал антикризисной устойчивости. Одним из признаков этого процесса можно считать динамику – сохранение или падение прежнего объёма фонда заработной платы. Именно поэтому мы затронули выше вопросы кадрового потенциала и внутрикорпоративного менеджмента.

На этапе стратегии отхода антикризисная устойчивость проявляется в снижении результатов кризиса: так, при наличии административного ресурса, предприятие может быть профильно переориентировано, банкротство может быть заменено отказом от операционной независимости, а при достаточном уровне имиджевой привлекательности – отказом от операционной независимости. Так же возможно, что накопленный антикризисный потенциал позволит руководству предприятия «всего лишь» установить минимально возможного уровень накладных расходов, но перспективность такого исхода верифицируется в каждом конкретном случае.

Литература

1. Беляев А.А. Коротков Э.М. Антикризисное управление. – М. Юнити-Дана 2009 г.
2. Антикризисный менеджмент" / под. ред. проф. Грязновой А.Г. - М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ". Издательство ЭКМОС, 1999.
3. Гурков К.Б. Стратегический менеджмент организации. Учеб. пособие. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001.

Романченко С.В. ©
Соискатель ученой степени кандидата экономических наук, заместитель генерального директора по развитию ООО «Наука – Техника – Безопасность»

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Инновационность предпринимательских организаций (далее организаций) является важнейшим условием их конкурентоспособности. При этом не суть важно, идет ли речь о крупных структурах или малых, которые в свою очередь могут «отпочковываться» от «материнских» фирм, либо создаваться «с нуля».

Следует отметить, что в России на сегодняшний день имеет место довольно мощная, хотя и не самым оптимальным образом функционирующая, институциональная поддержка инновационной деятельности организаций. Представленная ниже табл. 1 дает некоторое представление о том, какие государственные институты поддержки существуют у нас в стране и какова направленность их деятельности.

Таблица 1

Основные институты поддержки инновационного развития в России [1]

№ п/п	Наименование института	Возложенные задачи	Объем финансовой поддержки
1	2	3	4
1.	Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ), создан в апреле 1992г	Финансовая поддержка путем предоставления грантов на перспективные исследования	6% средств федерального бюджета на науку
2.	Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, создан в феврале 1994г (создано 29 инновационно-технических центров)	Финансирование НИОКР малых инновационных предприятий и создание сети инновационно-технических центров	1,5% средств федерального бюджета на науку
3.	Российская венчурная компания. Создана в 2006 г.	Развитие инновационных отраслей экономики и продвижение на международный рынок российских наукоемких проектов	взнос Правительства в уставный капитал 28,2 млрд. руб.

© Романченко С.В., 2012 г.

4	Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» (Роснано), создана в 2007 г.	Содействие реализации государственной политики, направленной на вхождение России в число мировых лидеров в области нанотехнологий	130 млрд. в качестве имущест-венного вклада Правительства плюс 54 млрд. дополнительно
5	Российский научный центр «Курчатовский институт», создан в 1943г. В 2008 году преобразован в Национальный исследовательский центр (НИЦ)	Формирование технологической базы инновационной экономики, обеспечение опережающего научно-технологического развития и ускоренного внедрения в производство научных разработок, проведения полного инновационного цикла НИОКР	Выделено 25,1 млрд. руб. бюджетных средств
6	Федеральная целевая программа «Национальная технологическая база», создана в 2007г.	Обеспечение технологического развития промышленности на базе создания и внедрения прорывных, ресурсно-сберегающих, экологи-чески безопасных промышленных технологий	99,4 млрд. руб., из которых 49,5 бюджетных средств, остальные средства внебюджетные
7	Федеральная целевая программа «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в РФ», срок действия 2008-2010 г.г.	Создание инфраструктуры нацио-нальной нанотехнологической сети для развития и реализации потенциала наноиндустрии	27,7 млрд. руб., из которых 24,9 млрд. руб. являются бюджетными средствами
8	Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологичес- кого комплекса России», срок действия 2007-2012 годы	Развитие научно-технического потенциала по его наиболее приоритетным направлениям	195 млрд. руб., из которых 134 млрд. руб. бюджетных средств (на 2010 г. было выделено лишь 7,4 млрд. руб.)
9	Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», срок действия 2009-2013 г.г.	Создание условий для эффективного воспроизводства научных, научно-педагогических кадров и закрепления молодежи в сфере науки, образования и высоких технологий, сохранение преемственности поколений в науке и образовании	90 млрд. руб., из которых 80,4 млрд. руб. бюджетных средств

Следует отметить также и создание в августе 2011 года еще одной государственной структуры – «Агентства стратегических инициатив», – призванной содействовать продвижению наиболее интересных и эффективных инновационных проектов в области среднего бизнеса, а также росту квалификации молодых перспективных специалистов.

Однако, притом, что финансовый аспект поддержки инновационных начинаний со стороны Правительства можно считать относительно проработанным, остается совершенно не ясным, по каким именно критериям многочисленные и солидные структуры, осуществляющие поддержку инновационной деятельности организаций, и перечень которых приведен в табл. 1, производят отбор «счастливчиков, достойных финансирования» из средств бюджета.

На наш взгляд, решения о финансировании инновационных проектов должны опираться, в первую очередь, на четкое представление о целях конкретного проекта, на понимание того, в чем состоит его вклад в развитие научно – технической базы России, а также на знание состояния организации, разработавшей проект. Иначе говоря, для того, чтобы определить перспективность инновационного проекта какой – либо организации, необходимо провести оценку ее инновационного потенциала. Зададимся вопросом: какие исходные позиции для проведения этой оценки можно избрать? И попытаемся ответить на него.

В некоторых источниках [2] степень инновационности организации предлагается оценивать в зависимости от уровня новизны выпускаемой ей продукции. Данное утверждение, конечно же, справедливо, но лишь отчасти. Ибо организация, как мы полагаем, может считаться инновационной лишь в том случае, если высоким уровнем инновационности обладают все ее подсистемы и элементы этих подсистем. Более того, показатели инновационности подсистем и элементов организации должны быть гармонично «увязаны» между собой.

Рассмотрим теперь основные положения предлагаемой нами методики оценки инновационного потенциала организации.

1. Прежде всего – о функциональной структуре организации, ибо это тот каркас, на который «нанизываются» все характеристики ее деятельности. Не загружая доклад описанием различных вариантов таких структур, констатируем, что мы присоединяемся к позиции Ю.Ю. Екатеринославского и А.М. Медведевой, предложивших инвариантную функционально – целевую структуру предприятия [3, 15 – 17]. Такая структура включает:

- производственно-технологическую подсистему, основной целевой функцией которой является преобразование исходных ресурсов в конечный продукт;
- финансово-экономическую подсистему. Ее целевая функция – обеспечение превышения доходов предприятия над его расходами, а также организация бесперебойного движения денежных потоков;
- социальную подсистему, целевую функцию которой составляет оптимальное использование социального ресурса для достижения запланированных значений целевых показателей предприятия, а также обеспечение всестороннего развития работников: как в профессиональном, так и в и личностном аспекте;
- экологическую подсистему, целевая функция которой являет собой сохранение качества окружающей предприятие природной среды и обеспечение безопасных экологических условий труда работников;
- подсистему управления. Ее целевая функция носит интегральный характер и заключается в разработке стратегии предприятия и обеспечении ее реализации.

2. Оценка уровня инновационности организации.

Результат функционирования каждой подсистемы описывается рядом показателей (мы не будем останавливаться подробно на этой проблеме). Нас же интересуют показатели, при помощи которых может быть измерен уровень инновационности деятельности каждой подсистемы. Приведем некоторые – самые значимые – из них.

Основным показателем инновационности производственно-технологической подсистемы мы предлагаем считать показатель технического уровня выпускаемой организацией продукции. Расчет значений данного показателя производится экспертно при помощи шкалы: «уникальная продукция; уровень продукции выше среднего по отрасли, средний по отрасли, ниже среднего по отрасли». Другими важнейшими показателями инновационности этой подсистемы являются показатели уровней: физического и морального износа производственного оборудования, применяемых производственных технологий, организации производственного процесса.

Инновационность финансово-экономической подсистемы характеризует целый ряд показателей: уровень используемых информационно-аналитических систем, уровень диверсификации финансовых инструментов, показатели рентабельности (продаж, активов, собственного и инвестированного капитала) и т.д. В качестве основных показателей инновационности этой подсистемы мы предлагаем рассматривать рентабельность продукции, рассчитываемую как отношение чистой прибыли к полной себестоимости, уровень организации и качество применяемых технологий ведения финансово – экономической деятельности.

Инновационность социальной подсистемы может быть охарактеризована уровнем социальных технологий (уникальные, современные, «отсталые»), используемых как для повышения эффективности деятельности организации, так и для профессионального и личностного роста ее работников.

Что касается инновационности экологической подсистемы, то здесь мы предлагаем использовать показатели уровня технологий экологической деятельности и уровня организации этой деятельности.

Задача, связанная с выделением показателей, наиболее адекватно и полно отражающих инновационность подсистемы управления, чрезвычайно сложна и многогранна. Мы не будем вдаваться в дискуссию по данному вопросу, и приведем перечень лишь самых важных, с нашей точки зрения, показателей инновационности этой подсистемы. Это доля рынка, занимаемая организацией, а также показатели уровня управленческих технологий и организации управленческой деятельности.

Наконец, упомянем о технологическом укладе, которому соответствует деятельность организации, ибо этот аспект также важен для успешного достижения целей этой деятельности. Наиболее перспективные направления и отрасли последних трех технологических укладов представлены в табл. 2 [4].

Таблица 2

Современные технологические уклады

	Четвертый уклад (1935-1980)	Пятый уклад – прогноз (1981-2020)	Шестой уклад – прогноз (2021-2060)
1	2	3	4
Ведущие направления технологических укладов	1. ЭВМ 2. Атомная энергетика 3. Ракетные двигатели 4. Пластмассы 5. Топливо из нефти 6. Начало освоения космоса	Микроэлектроника и процессорная техника: - робототехника - гибкие производственные системы Атомная энергетика Генная инженерия: - малоотходные технологии - экотехника - промышленные биотехнологии Новые материалы: - композиты - пластмассы - керамика Информатика: - базы данных - интернет - информационные системы Космические технологии	1. Нанотехнологии 2. Генная инженерия растений и животных 3. Глобальные информационные сети 4. Альтернативные источники энергии
Ведущие отрасли технологических укладов	Приборостроение, атомное машиностроение, радиоэлектроника, химия, нефтяная промышленность, телевидение	Информационная техника, связь, радиоэлектроника, теле-коммуникации, мобильная связь, нефтегазовая и химическая промышленность	Производство наноматериалов, биотехнология, водородная энергетика, альтернативный транспорт, интернет, экотехнологии

Отметим, что приведенные в этой таблице данные, касающиеся ведущих направлений и отраслей, по нашему мнению, не являются объективными. В частности, нанотехнологии и генная инженерия, выделяемые как ведущие направления шестого технологического уклада, уже на сегодня играют исключительно важную роль. Кроме того, следует отметить, что в периоды становления пятого и шестого технологических укладов активно используются и достижения предыдущих укладов, например третьего (электрическая энергия).

Таким образом, мы предложили ряд показателей, использование которых имеет исключительное значение, ибо позволяет определять уровень инновационного потенциала организаций и, соответственно, принимать обоснованные решения о финансировании инновационных проектов, «порождаемых» ими.

Литература

1. Основные институты и инструменты инновационного развития. expert.ru/ratings/table_608108/
2. Зинов В.Г., Вовк Д.Н. Инновационный бизнес: практика передачи технологий. М.: Дело, 2010.
3. Екатеринославский Ю.Ю., Медведева А.М. Диагностика, позиционирование и риски предприятия. М.: Наука и образование, 2008.
4. Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. М.: Экономика, 2011.

Сарилова О.А. ©
Ассистент кафедры «Маркетинг и коммерция», ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»

ПРИМЕНЕНИЕ ИМИТАЦИОННО-ДИНАМИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА РОСТ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Деятельность предприятия как субъекта рыночных отношений протекает в условиях жесткой конкуренции между товаропроизводителями. Именно конкурентная рыночная среда создает наиболее благоприятные условия экономического развития как отдельного предприятия, так и общества в целом, является движущей силой социального и экономического прогресса. Деятельность предприятия, успешно функционирующего на рынке, считается эффективной. В смысловом отношении эффективность связывается, во-первых, с результативностью работы или действия, а во-вторых, с экономичностью, то есть минимальным объемом затрат для выполнения данной работы или действия. Поэтому под эффективностью понимается уровень (степень) результативности работы или действия в сопоставлении с произведенными затратами.

Даже если компания получает прибыль, это необязательно свидетельствует о том, что ее деятельность эффективна. Методов оценки эффективности работы предпринимательских структур на сегодняшний день достаточно много. Это финансовые методы, в которых при расчетах применяются статистические и балансовые данные, а также модели оценки позиции компаний на рынке (содержащие количественные и качественные характеристики): матрица БКГ, матрица И. Ансоффа, модель М. Портера, система сбалансированных показателей и т.д. Методика расчетов экономической эффективности зависит также от отраслевой специфики предприятия. Так, факторы и источники экономии в машиностроении и легкой промышленности могут быть совершенно разными. Актуальной задачей является разработка комплексных методов оценки эффективности функционирования, учитывающие синергический эффект взаимодействия производственной, финансовой и другой деятельности предприятия.

Анализ существующих подходов к оценке эффективности деятельности предпринимательских структур позволяет отметить следующие общие недостатки имеющихся методов.

1. Большинство методов основаны на разработанных перечнях факторов определяющих эффективность деятельности хозяйствующих субъектов. Однако деятельность каждой организации характеризуется совокупностью уникальных внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на ее деятельность. Поэтому применение одного метода при сравнении деятельности двух компаний, функционирующих на одном рынке и имеющих идентичную продукцию, будет не волне корректно.
2. Использование «экспертных методов», приблизительных оценок выявленных факторов эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, являющихся субъективными и условными.
3. Введение в отдельных методах новых для экономики определений и показателей, построение различных матриц, введение новых систем координат и т.д. существенно усложняет практическое использование разработанных методов.
4. Введение единых весовых коэффициентов для всех хозяйствующих субъектов, определяющих весовое значение каждого из оцениваемых факторов, при сведении различных по природе технико-экономических показателей в единый показатель эффективности деятельности предприятия, не всегда применимо, т.к. различные экономические факторы в каждой конкретной экономической ситуации в различной степени влияют на эффективности деятельности фирм.

Указанные недостатки существующих подходов к оценке эффективности деятельности предприятия обуславливают невысокие возможности практического применения большинства из них. Необходимо разработка такого метода, который формализовал существенные взаимосвязи параметров финансового состояния предприятия в совокупности с основными параметрами производственной деятельности, инвестиционной деятельности, параметрами внешней среды и т.п. Необходимым условием разрабатываемого метода является наличие как количественных, так и качественных показателей деятельности предприятия.

Для эффективного управления деятельностью предпринимательских структур необходима система управления, позволяющая контролировать, отслеживать факторы, влияющие на эффективность

© Сарилова О.А., 2012 г.

ее деятельности, а, в случае возникновения отклонений, принимать решения по контруправлению или по пересмотру ранее установленных плановых показателей.

Управление, основанное на стоимости, когда стоимость предприятия является главным критерием оценки эффективности его деятельности, в литературе получило название «концепция управления стоимостью» – Value based management (VBM). Согласно этой концепции управление предприятием, с точки зрения акционеров (инвесторов), должно быть направлено на обеспечение роста рыночной стоимости предприятия и его акций, так как такой рост позволяет получать акционерам (инвесторам) самый значимый, по сравнению с другими его формами, доход от вложений в фирму – курсовой денежный доход от перепродажи всех или части принадлежащих им акций, либо курсовой неденежный доход, выражающийся в увеличении стоимости (ценности) принадлежащих акционерам чистых активов, а значит, и суммы их собственного капитала.

Проанализировав исследования, посвященные стоимости предприятия, можно утверждать, что показатель стоимости предприятия является лучшим критерием эффективности деятельности, т.к.:

1) Он является важнейшей комплексной оценкой, соответствующей экономической эффективности предприятия, отображающей его финансовое благополучие и ожидание перспектив деятельности, реагирующего на любое изменение ситуации: снижение рентабельности, ухудшение платежеспособности, увеличение инвестиционного риска, потерю конкурентной силы.

2) Учет в управлении стоимостью большого количество исходных данных, чем прочие показатели эффективности деятельности предприятия, что делает стоимость более информативным критерием деятельности предприятия.

3) Значения показателей стоимости носят долгосрочный характер, так как базируются на расчете денежных потоков в определенном временном интервале, а эффективность управления, заключается в сравнении денежных потоков за различные периоды времени с поправкой на изменяющиеся условия и риск;

4) Максимизация стоимости в интересах акционеров означает более высокую отдачу на капитал по сравнению с рентабельностью собственного капитала предприятий, стратегически ориентированных на другие целевые группы. По мере глобализации рынка и повышения мобильности капитала, упомянутые предприятия будут испытывать недостаток в инвестиционных ресурсах, что может иметь следствием ослабление конкурентных позиций. Конкуренция на рынке капитала предъявляет к объекту потенциальных инвестиций следующее требование: рентабельность инвестируемого капитала должна превышать средневзвешенную стоимость капитала [1, 14].

Отличительной особенностью стоимости в современных условиях является то, что часто она связана не столько с материальной составляющей (здания, оборудование и т.п.), сколько с деловой репутацией, персоналом, результатами интеллектуальной деятельности, имиджем, торговой маркой и другими нематериальными активами, поэтому компании приобретаются по цене, превышающей в несколько раз стоимость их основного капитала. Такой значительный разрыв между стоимостью компаний и стоимостью их основных фондов характеризует влияние нематериальных активов на рост стоимости предприятий.

Важно отметить, что существует ряд показателей деятельности компании, которые невозможно идентифицировать и учесть в балансе и иных нормативных документах, так как они не соответствуют критериям признания, установленными стандартами МСФО и ПБУ 14/2007 "Учет нематериальных активов", но оказывают существенное влияние на эффективность деятельности фирм, в том числе на формирование и рост стоимости предприятия. Эти показатели называют по-разному: интеллектуальные активы, интеллектуальный капитал компании, неосязаемые активы и т.д. К ним можно отнести и квалифицированный персонал, и перспективные и долгосрочные отношения с клиентами, и приверженность (loyalty) покупателей, и методы управления компанией, а также внутренне-созданный гудвил.

Все эти активы не имеют вещественно-материальной формы, не могут быть отчуждены от компании, а также обладают длительным сроком полезного использования. Поэтому они могут быть идентифицированы как нематериальные активы компании, которые по разным причинам не могут быть учтены в балансе, иными словами – небалансовые нематериальные активы. Как балансовые, так и небалансовые нематериальные активы позволяют хозяйствующему субъекту получить дополнительную прибыль, снизить расходы, увеличить объем продаж и т.д. Поэтому существует необходимость разработки методов оценки стоимости предприятия, как интегрального показателя эффективности деятельности предприятия, которые бы учитывали влияние не только балансовых, но и небалансовых нематериальных активов.

Для того чтобы учесть все те разнообразные факторы, которые оказывают влияние на стоимость предприятия, представляется целесообразным использовать имитационное моделирование, позволяющее не только получить прогнозную оценку влияния нематериальных активов на стоимость предприятия, но и ответить на вопрос, что будет, если будут реализованы те или иные решения, изменены условия функционирования и т.п.

Использование имитационного моделирования не требует аналитического метода решения, что позволяет строить модели, адекватно отражающие реальные процессы, происходящие в системе, взаимодействие различных характеристик и их изменение во времени. Возможности других методов моделирования существенно зависят от методов их решения, что накладывает определенные ограничения на размерность задачи, характер целевой функции, вид ограничений и т.д.

Имитационное моделирование – это компьютерный эксперимент; отличие этого эксперимента от реального состоит в том, что он проводится с моделью системы, а не с самой системой. Проведение реальных экспериментов с экономическими системами неразумно, требует значительных затрат, характеризуется высокой степенью риска и вряд ли осуществимо на практике. Имитация же позволяет провести эксперимент практически без затрат и без риска для системы [2, 153].

Метод позволяет объединять модели отдельных подсистем в одну комплексную модель, которая учитывает аспекты функционирования как отдельных подсистем, так и её влияние на поведение системы в целом. В качестве моделируемого показателя рассматривается стоимость предприятия, который принимается как интегральный показатель при оценке эффективности деятельности предприятия. Множество факторов, влияющих на моделируемый показатель – это совокупность внешних и внутренних факторов деятельности предприятия, в том числе и тех, которые не имеют стоимостную оценку и не учитываются балансом предприятия. Цель разработки такой факторной модели стоимости предприятия с учетом влияния НМА путем построения аналога множественной (многофакторной) регрессии – выявить степень влияния каждого из факторов деятельности предприятия на стоимость предприятия, чтобы в дальнейшем можно было воздействовать на более значимые из них для повышения рыночной стоимости предприятия.

Учитывая вышеизложенное, представляется целесообразным использовать имитационные модели для оценки влияния нематериальных активов на процесс рост стоимости предприятия, позволяющие рассмотреть не только варианты, различающиеся условиями функционирования регионального народнохозяйственного комплекса, но и ответить на вопрос, как изменится хозяйственное развитие предприятия и его состояние в случае принятия тех или иных решений. При этом формализация и количественная оценка различных альтернатив во времени может быть осуществлена, в частности, на основе имитационного динамического моделирования с учётом того, что соответствующие модели должны содержать не только количественные, но и качественные показатели.

Литература

1. Ключарева, Н.С. Методы и модели управления стоимостью промышленного предприятия / Дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – Санкт-Петербург, 2005. – 150 с.
2. Литовченко В.В. Теория и методология формирования финансовой стратегии предприятия: Моногр. – Владивосток: Изд-во Дальневост. гос. техн. ун-та, 2005. – 213 с.

Скрикалева А.В. ©
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Мировой опыт свидетельствует, что в экономике даже в самых высокоразвитых странах, где имеются громадные предприятия и корпорации, казалось бы, монополизировавшие целые сектора общественного производства, основная масса валового продукта создается большим количеством малых

© Скрикалева А.В., 2012 г.

и средних предприятий. Они являются гарантами гибкости и динамичности экономики, мощным средством постоянной корректировки и сохранения структуры воспроизводства, удовлетворяющей потребности населения в работе, заработной плате, социальных услугах. Деятельность малых и средних предприятий ориентирована в наибольшей степени на удовлетворение местных нужд, на развитие региона и решение социально-экономических проблем на местах. Например, опыт Англии показывает, что оживление экономики депрессивных районов происходит за счет внутренних ресурсов региона благодаря развитию малых предприятий.

Конечно, абсолютной стабильности в этой области не может быть. Даже в сегодняшних условиях остались и продолжают функционировать сотни тысяч малых и средних предприятий. Во всем мире какие-то предприятия останавливаются, фирмы разоряются. Именно в этот период общеэкономического кризиса интересно показать силу умелого хозяйствования, стать вполне конкурентоспособным, не допустить серьезных просчетов в планировании своей деятельности, из-за чего могут возникнуть помехи.

В экономике Лондона среднее и малое предпринимательство занимает значительную долю, давая около 60% всего ВВП, производимого городом. Основная поддержка предпринимательской деятельности осуществляется Министерством Торговли и Промышленности. При его содействии осуществляется работа по нескольким направлениям: финансовая помощь, преодоление административных барьеров, налогообложение, консультирование и разносторонняя поддержка предпринимателей. Также по инициативе DTI были созданы фонды, направленные на привлечение инвестиций, разработаны программы предоставления гарантированных кредитов на льготных условиях. В Лондоне широко развита сеть подведомственных Советов по обучению и предпринимательству, основная деятельность которых состоит в консультировании и проведении ряда целевых программ, обучающих мероприятий, выплате субсидий.

Самым влиятельным государственным предприятием по вопросам поддержки и развития предпринимательской деятельности в Нью-Йорке является Администрация Малого Бизнеса. В ее структуру входят Региональные и местные Центры развития бизнеса, консультационные центры, центры информационной и технической поддержки, инвестиционные компании. Также при поддержке представителей малых предприятий, политических и официальных деятелей функционирует Консультативный совет малого предпринимательства, который оказывает консультационные услуги администрации и законодательным властям штата, занимающимся вопросами дальнейшего развития экономики. Ежегодно разрабатываются и внедряются в практику меры по вопросам развития субъектов малого и среднего предпринимательства, основное внимание уделяется сокращению издержек на производство, налоговые преобразования.

Одним из этапов исследования стала государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в РФ. Вступление России в ВТО неразрывно связано с ужесточением требований к конкурентоспособности предприятий, качеству продукции и услуг, производимых субъектами предпринимательской деятельности. Для снижения негативных последствий этого шага необходимо повышать информационный и образовательный уровень субъектов малого и среднего бизнеса. Как следствие, необходимо обеспечить высокое качество предоставления информационной и образовательной поддержки посредством расширения способов ее предоставления, повышения квалификации специалистов организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего бизнеса.

Опыт показывает, что процесс принятия обоснованных решений по поддержке и созданию благоприятных условий для дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства затрудняется из-за недостаточности методологического и организационного обеспечения для реализации полномочий в части информационной поддержки программных мероприятий. Способом решения данной проблемы на региональном уровне являются исследования, которые проводятся исходя из актуальности проблемы.

Государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер, осуществляемых органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления [3, 29].

Полномочия областных органов государственной власти и органов местного самоуправления значительно расширились в части развития малого и среднего предпринимательства.

Если органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в большей степени

наделены полномочиями по разработке и осуществлению региональных программ развития субъектов малого и среднего бизнеса, то органы местного самоуправления наделены полномочиями по развитию субъектов малого и среднего бизнеса. Таким образом, основные меры, содействующие успешному функционированию указанных секторов экономики, законодательно закреплены за администрациями городских округов, муниципальных районов и сельских поселений.

Выделим основные принципы и формы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства:

- Поддержка начинающих субъектов малого предпринимательства.
- Поддержка субъектов малого предпринимательства, осуществляющих отдельные виды деятельности по приоритетным направлениям поддержки и развития малого предпринимательства.
- Поддержка молодёжного предпринимательства (предоставление субсидий).
- Поддержка инновационных (в том числе венчурных) проектов.
- Компенсация части процентной ставки.
- Компенсация затрат, связанных с оплатой стоимости вознаграждения за предоставление банковской гарантии, по договорам поручительства.
- Возмещение части затрат субъектов малого предпринимательства по договору на присоединение энергопринимающих устройств к электрической сети.
- Возмещение части затрат субъектов малого предпринимательства по договорам на проектирование присоединения к инженерным сетям и сооружениям и на выполнение работ по присоединению к инженерным сетям и сооружениям.
- Компенсация затрат, связанных с оплатой услуг по прохождению обязательной сертификации, необходимой в соответствии с законодательством Российской Федерации и (или) законодательством страны-импортера для экспорта товаров (работ, услуг).
- Компенсация затрат по договорам финансовой аренды.

Основными направлениями реализации вышеперечисленных мероприятий являются:

1. Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам, развитие микрофинансирования.
2. Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере инноваций и промышленного производства.
3. Поддержка внешнеэкономической деятельности, развитие международного и межрегионального сотрудничества.
4. Содействие развитию организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Консультационное и имущественное обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства.
5. Образовательное и информационное обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства. Пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности.
6. Методическое, аналитическое, организационное обеспечение деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Литература

1. Воронов А.А. Малый бизнес – стратегический приоритет национальной конкурентоспособности России. // Эксперт, 2009. – № 9.
2. Жук А. Государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса в условиях кризиса. // МЭО Научная жизнь. – 2009. – № 3 – 4 (10 – 11).
3. Строев Е.С. Системные проблемы России: Самоопределение России и глобальная модернизация. М.: Экономика, 2009. С. 29.
4. Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 года: www.president.kremlin.ru
5. Информационный центр поддержки малого предпринимательства: www.smb.economy.gov.ru

Смирнов Т.А.[1], Смирнова А.Т.[2], Долженко Е.Н.[3] ©
[1]Кандидат философских наук, [2]кандидат экономических наук,[3]кандидат технических наук,
Норильский индустриальный институт

РОССИЯ В МИРЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРОГНОЗЫ

Ключевые слова: экономика, проблема, прогноз, демография, конкурентоспособность, рейтинг, качество жизни.

В России с ее богатым природно-ресурсным потенциалом и топливно-сырьевой ориентацией экономики, которая не соответствует современным требованиям к качеству экономического развития, пока еще новые, инновационные аспекты факторов роста используются, к сожалению, весьма слабо. В то время как в России в течение более 15 лет осуществлялись так называемые радикальные реформы, другие передовые страны развивались в русле научно-технического прогресса, и как результат отставание нашей страны в этой сфере не только сократилось, а даже еще больше увеличилось [1, 25].

Экономика каждой страны имеет свои особенности, определяющие ее структуру, динамику, место в мировом хозяйстве. Россия выделяется территорией, численностью населения, значительным трудовым, природным, научно-техническим, социокультурным и производственным потенциалом.

Главным сдерживающим фактором развития страны является нынешний хозяйственный механизм, который не позволяет эффективно использовать огромные резервы экономики, тормозит решение комплекса накопившихся неотложных социальных проблем. На что необходимо сделать ставку? Прежде всего, на высокий уровень образованности и профессиональной подготовки кадров, на поддержку развития науки, наукоемких производств, новую промышленную политику, ориентированную на прорывные технологии, создание высококонкурентных новых поколений техники.

Для развитых стран благоприятная мировая конъюнктура, которая сама по себе от действий правительства не зависит, означает, прежде всего, дополнительные инновационные и технологические инвестиции в модернизацию промышленного капитала. В России, напротив, происходит нечто противоположное мировой практике развития. Придерживаясь монетаристских концепций, правительство продолжает настойчиво уверять, будто причиной инфляции является повышение конечного потребления в результате увеличения денежной массы на руках у населения. Иными словами, инфляцию подстегивает якобы увеличение заработной платы, пенсий и социальных выплат. Отсюда вытекают решения, направленные, так или иначе, на сокращение внутреннего спроса.

Индекс качества жизни включает совокупность социально-экономических и социально-демографических показателей, характеризующих средние для населения определённого государства уровни потребления материальных и духовных благ. Индекс качества жизни отчасти пересекается с индексом человеческого развития (ИЧР), созданным и регулярно обновляемым Программой развития ООН.

В рейтинге качества жизни, как и следовало ожидать, первенство принадлежит успешным демократическим странам. К их числу относятся: Люксембург, Ирландия, Норвегия, Сан-Марино, США, Швейцария, Исландия, Великобритания, Австралия, Бельгия и др. На противоположном полюсе – ЦАР, Афганистан, Демократическая Республика Конго, Замбия, Бурунди, Чад, Эфиопия, Кения, Руанда, Гвинея-Биссау и т.д.

Предварительный вывод: качество жизни во многом зависит от успешной и состоятельной государственности (хотя и не гарантируется ею). Впрочем, серьёзным препятствием на пути обеспечения качества жизни являются высокие внешние и внутренние угрозы. Наконец, несмотря на редкие исключения, качество жизни выше в демократиях.

Россия в этом рейтинге лишь на 73-м месте, что, по-видимому, соответствует реальному положению дел. Из постсоветских стран выше России по качеству жизни – Эстония, Литва и Латвия; ниже – Беларусь, Украина, Армения, Казахстан, Грузия, Кыргызстан, Азербайджан, Туркменистан, Узбекистан, Молдова и Таджикистан.

Демократические основания национального развития носят исторический характер, что они складываются из отдельных органичных «кирпичиков», а не конструируются в произвольном институциональном дизайне. Демократия не приживается в ситуации высоких угроз, она практически не связана с международным влиянием, но укоренение демократических практик может способствовать повышению качества жизни.

© Смирнов Т.А., Смирнова А.Т., Долженко Е.Н., 2012 г.

Россия в этом рейтинге занимает 93-ю позицию. По уровню развития институциональных основ демократии она уступает Литве, Украине, Латвии, Эстонии, Армении и Молдове и превосходит Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан, Грузию, Таджикистан и Туркменистан.

В одну группу входят страны, отличительной характеристикой которых является необычайно высокий уровень внешних и внутренних угроз. Это страны, постоянно находящиеся в состоянии стресса, для которых главное – выживание, за что им и приходится расплачиваться крайне низким качеством жизни, слабой государственностью и недоразвитостью основ демократии.

Вместе с тем обнаруживается, что в одних случаях лидеры влияния тяготеют к полюсу государственности в ущерб качеству жизни (Россия, Индия, Турция), а в других – добиваются баланса влияния и качества жизни (Великобритания, Франция, Германия, Япония и др.).

Государства, какими бы ни были их политические приоритеты, в своей национальной стратегии вынуждены в первую очередь решать задачи, связанные с обеспечением собственного существования, и искать ответы на встающие перед ними вызовы.

В глобальном рейтинге конкурентоспособности Россия опустилась с 43-го на 47-е место. Вместе с тем она опережает Турцию (48-е место), Хорватию (49-е место), Мексику (50-е), Индонезию (51-е), Аргентину (52-е), Украину (54-е) и ряд других [2, 14].

По критерию эффективности государственной политики Россия за последний год поднялась с 39-го на 30-е место в рейтинге. Среди наиболее сильных показателей России эксперты называют уровень налоговых отчислений на социальные нужды (1-е место в мире), уровень золотовалютных и иных государственных резервов (3-е место). К отрицательным показателям эксперты IMD, относят состояние пенсионной реформы. По оценкам макроэкономических показателей внутренней экономики Россия поднялась с 52-го на 49-е место. По уровню прямых инвестиций в собственную экономику Россия находится на 10-м месте, по инвестициям в иностранную экономику на 11-м, по росту ВВП на душу населения (в фиксированных ценах в пересчете на национальную валюту) – на 5-м, а по реальному росту ВВП – на 8-м. Зато по уровню диверсификации экономики страна находится на предпоследнем, 54-м месте, равно как и по уровню портфельных инвестиций. По критерию эффективности бизнеса позиции России в рейтинге остались низкими – 49-е место. Эксперты поставили её на предпоследнее место в мире по финансовой прозрачности бизнеса, а по социальной ответственности бизнеса на последнее. «Проблема России – в высоких прибылях от продажи нефти и газа. Это усложняет диверсификацию экономики. Также есть проблемы с прозрачностью законодательства для бизнеса», – полагает профессор IMD и директор Центра изучения мировой конкурентоспособности Стефан Гарелли.

Аналитики HSBC Holdings предположили, что в ближайшие десятилетия ведущими будут экономики почти половины стран вместо сегодняшних тридцати [3, 1].

Этими странами – лидерами станут в основном сегодня развивающиеся страны, так как ведущие страны с топовой экономикой не имеют больше ресурсов к быстрому темпу роста. Средний уровень жизни граждан будет оставаться приблизительно на одном уровне, а не будет расти пропорционально росту экономики страны. В этом прогнозе аналитики утверждают, что Бразилия и Россия перестанут называться странами с быстрорастущей экономикой и в последующие 40 лет будут расти не больше, чем на 3-5% в год. Лидировать в рейтинге сильнейших экономик мира будет Китай, а США займут почетное второе место. При этом люди не станут богаче, а экономика будет прирастать за счет увеличения населения.

В странах африканского континента произойдет большой прирост населения, например, Нигерия по числу жителей сравняется с США через 40 лет, а Эфиопия сравняется с Германией, население Африки увеличится больше, чем в два раза. В Азии увеличится прирост населения, Пакистан будет лидировать в этом регионе – ему аналитики пророчат шестое место в мире по численности населения.

Большой проблемой для стран с низким уровнем прироста населения через 40 лет будет нехватка работоспособного населения. В России и Германии, например, работоспособное население уменьшится на 30%, Португалии – на 24%, Италии – на 23%, Испании – 11%, Японии – 37%. Таким образом, для российского общества одной из наиболее важных является решение демографической проблемы.

Каково возможное будущее российской экономики? Первый путь состоит в следовании традиционной схеме, согласно которой модернизация российского общества осуществляется "сверху", государством или правящей верхушкой. Это как раз путь, выбранный российскими реформаторами, но "завязший" в олигархических интересах и рентоориентированной логике. Условием реализации такого сценария является усиление центральной государственной власти, которое может быть достигнуто только путем эволюции в сторону авторитарности.

Второй сценарий ведет к формированию слабого государства и победе финансовой олигархии. Это катастрофический сценарий с экономическим застоем и огромной социальной дифференциацией за

счет перераспределения ренты, что наблюдалось в Латинской Америке, Азии или даже в Африке. Вполне возможно вмешательство армии для обеспечения социального мира. Способна ли в таком случае финансовая олигархия изменить свое поведение и стать основным субъектом модернизации страны, борясь с установками на получение ренты? Подобное возможно лишь при угрозе наступления политических изменений, опасных для олигархии, которая решит тогда объединить силы реформаторов, чтобы выжить, и революционизировать общество, чтобы предотвратить угрозу.

Может быть, Россию спасет третий сценарий, к сожалению маловероятный. Это – демократический вариант, требующий прихода к власти новых людей, способных предложить план развития, который найдет отклик у населения. Основным условием является "освобождение" бюджета от финансовой олигархии. Сценарий был бы в данном случае близким к польскому: инициатива мелких предпринимателей постепенно изменила бы соглашения и правила игры, действующие в экономике, которые затем распространяются на крупные приватизированные предприятия, враждебно относящиеся к изменениям. Можно поручиться, что при таком сценарии впервые в своей истории российское общество может модернизироваться "снизу".

В новое тысячелетие Россия вошла с проблемой бедности. В числе "новых бедных" больше других рискуют оказаться менее квалифицированные и менее образованные работники ВПК, гигантов тяжелой промышленности, отсталых производств, которые, вероятнее всего, перейдут в разряд нищих. Нуждающимися и необеспеченными могут стать значительные контингенты квалифицированных, хорошо образованных молодых работников ВПК, гигантов промышленности, а также депрессивных регионов. В ближайшие 15 – 20 лет именно они останутся лучшей частью трудового потенциала России.

Выравнивание доходов в обществе произойдет лишь в результате действия ряда факторов, связанных с долгосрочными тенденциями экономического роста, фискальной политикой государства и перераспределением доходов посредством трансфертных платежей, проведением активной государственной политики доходов. Таким образом, в числе наиболее значимых для России проблем остаются демографические процессы, перераспределение доходов, структурная перестройка экономики с уклоном на модернизацию, конкурентоспособность на мировом рынке. Решением многих указанных проблем может стать дальнейшая демократизация государственной власти, дееспособный план развития, который удовлетворит социальные группы российского общества.

Литература

1. Кучуков Р., Савка А. Современная экономика России и проблемы ее конкурентоспособности в условиях глобализации. – Международная экономика. № 8, 2008. С. 25 – 27.
2. Борисов Д. Конкурентные преимущества российских компаний на рынках развивающихся стран. Конкурентоспособность стран мира. – Международная экономика. № 9, 2009. С. 7 – 15.
3. Прогноз развития глобальной экономики до 2050 года за версией HSBC Holdings/ [http:// financialdigest.ru/ 2012/ 01.

Сорочинская Е.Ю. ©
Томский Государственный университет систем управления и радиоэлектроники

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ В СИСТЕМЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА С КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

Ключевые слова: Малый бизнес, коммерческий банк, кредит, ставка кредитования, залоговое имущество.

Одним из важных факторов ведения успешного бизнеса предприятием в условиях современной рыночной экономики является сотрудничество с коммерческими банками. Оно представляет собой традиционное расчетно-кассовое обслуживание, безналичные расчеты, кредитные услуги, а также депозитные, инвестиционные, трастовые и консультационные услуги. Выбранный банк и предоставляемые им услуги во многом определяют прибыльность и процветание предприятия.

Основными функциональными направлениями финансовых потоков между предприятием и банком являются:

- обслуживание расчетов между предприятиями в денежной форме и с применением

© Сорочинская Е.Ю., 2012 г.

документарных видов операций, пластиковых карточек;

- обслуживание расчетов предприятий с населением – физическими лицами и работниками этих предприятий (в частности путем внедрения «зарплатных проектов» с использованием пластиковых карточек);
- обслуживание долговых обязательств предприятий (предоставление банковских гарантий;
- внедрение факторинговых операций;
- взаимодействие в рамках процессов банковского инвестирования и кредитования. [1, 210]

Из всего многообразия предоставляемых банковских услуг чаще всего, у предприятий малого бизнеса, возникают трудности по вопросам кредитования.

Выделяют несколько основных факторов, препятствующих расширению работы банков с малыми предприятиями. С точки зрения самих малых предприятий такими факторами являются:

1. Высокая стоимость кредитов.

Во-первых, высокие ставки кредитования объясняются тем, что при работе с малым бизнесом банки несут высокие риски, во-вторых, необходимостью формирования объемных резервов по рискованным ссудам. Это обуславливает непроизвольную накрутку банка. Основные компоненты, оказывающие влияние на ее размер – это стоимость привлеченных ресурсов для кредитора, плата за риск (бизнес-риск заемщика, валютные риски, рыночные риски) и маржа банка.

По словам предпринимателей, иногда гораздо выгоднее взять в долг у ростовщика под 5-7% в месяц, чем обивать пороги банков, пытаясь получить законный кредит, реальная стоимость которого в два раза меньше ростовщической. Во всяком случае, ростовщики предоставляют ссуды моментально и без лишних вопросов, а перед кем отвечать в случае чего своим имуществом, предпринимателю часто бывает безразлично – он не воспринимает кредитную организацию как союзника и ожидает от нее в случае невозврата денег не менее жестких действий, чем от ростовщика. [2]

2. Жесткие условия для предоставления кредитов.

К одному из главных условий предоставления кредита банком относится регистрация организации и ведение деятельности более шести месяцев. Такие данные являются среднестатистическими по всем коммерческим банкам Российской Федерации. В некоторых банках сроки варьируются от трёх месяцев до года и на данный момент пересматриваются в большую сторону.

Таким образом, кредит на открытие бизнеса взять практически невозможно, что так же определяется рисками и непрозрачностью зарождающегося бизнеса. Из-за этого в трудное экономическое время кредитные организации повышают минимальный срок деятельности организаций до трёх лет, тем самым сильно ужесточая условия получения кредита. Кроме того, у предприятий, ведущих упрощенную систему бухгалтерского учета, а так же не являющихся резидентами страны крайне мало шансов на получение банковского займа.

3. Наличие ликвидного залога.

Одним из самых распространенных требований к заёмщику является наличие залогового имущества. При его отсутствии существует возможность воспользоваться беззалоговым кредитом. Но у него есть ряд существенных недостатков, а именно: завышенная процентная ставка, меньшая запрашиваемая сумма, а так же сокращенные сроки кредитования, относительно залоговых кредитов. Но, тем не менее, с его помощью можно решить некоторые проблемы предприятия, например ликвидация кассовых разрывов, когда денег в кассе не хватает для ведения текущей финансовой деятельности.

Предприятие, испытывающее финансовые трудности, может обратиться за поддержкой в Фонд содействия кредитованию малого бизнеса, который может выступить в роли поручителя или компенсировать расходы по кредитованию. Для этого предприятие должно соответствовать требованиям, выдвигаемым данным Фондом: регистрация в Реестре субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществление хозяйственной деятельности сроком не менее трех месяцев, отсутствие за 6 месяцев нарушений условий ранее заключенных кредитных договоров, отсутствие просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней. Также существуют ограничения по виду деятельности и целям получаемого кредита.

Кроме того можно выделить, что кредитование предприятий малого бизнеса достаточно сильно отличается от кредитования крупных предприятий. В 2011 году малый бизнес занимал в рублях под 12 – 19%, а крупные предприятия платили 10 – 16% годовых. Пока невысокий уровень конкуренции между банками за малого предпринимателя позволяет им держать ставки на высоком уровне. [3]

Так же среди причин препятствующих получению кредита предприниматели называют: длительность рассмотрения заявки, отсутствие государственной поддержки, недостаточные сроки

кредитования, сложность получение кредита на создание нового бизнеса. [2]

По мнению организаций банковского сектора, проблемами кредитования малого бизнеса являются:

4. Высокая степень риска.

Очень часто деятельность малого бизнеса характеризуется закрытостью и непрозрачностью, поэтому банки получают не полную или недостоверную информацию о текущем состоянии бизнеса, финансовых потоках и перспективах развития предприятия, что сильно осложняет банкам оценку стабильности и кредитоспособности заёмщика.

Но, в сравнении с потребительскими кредитами, которые предоставляются на основании справки о доходах с места работы, наличия паспорта и т.д., степень риска кредитования малых предприятий, связанная с предоставлением неполной или недостоверной информации выглядит не такой высокой.

Отдельно стоит отметить бизнес, который относится к формирующемуся. Такой бизнес характеризуется высокими рисками, связанными с отсутствием у предприятия кредитной истории, залогового имущества, поручителей и т.д. Кроме того неизвестно, сможет ли оно развиться так, чтобы выплатить кредит.

5. Отсутствие залога.

Одну из лидирующих позиций в списке проблем кредитования малого бизнеса занимает отсутствие залога. Большинство небольших компаний не имеют в собственности ликвидного имущества, поэтому ничего не могут предоставить банкам в качестве залога. Из-за этого банки вынуждены выдавать необеспеченные либо частично обеспеченные кредиты, что повышает риск кредитования малых предприятий.

Основными видами залогового имущества являются недвижимость, оборудование, транспорт и производимые товары. При этом большинство банков оценивают стоимость этих видов имущества по следующим ставкам: транспорт и оборудование 0,5 – 0,7 от рыночной стоимости, недвижимость – (0,5 – 0,8) и товары по ставке 0,5 от рыночной стоимости. Нематериальные ценности, патенты, лицензии и т.п. в качестве залога не принимается. [3]

6. Высокий уровень банковских издержек.

Разница между средней величиной займа крупного и малого предприятия такова, что банку гораздо выгоднее сотрудничать с большими предприятиями. Это обусловлено тем, что затраты на оказание услуг по предоставлению кредита зависят не от запрашиваемой суммы, а от количества рассмотренных заявок на получение кредита, т.е. банку значительно выгоднее выдать один кредит на большую сумму нежели несколько мелких кредитов. Главной причиной этого является неразвитость банковских технологий, которая часто препятствует снижению издержек обращения обработки запроса на одного заёмщика.

Таким образом среди основных проблем доступа малых предприятий к финансовым ресурсам банка можно выделить проблему предоставления залога, высокие процентные ставки за пользование кредитом, сложность и длительность оформления соответствующих документов и короткие сроки кредитования.

Со строны банка основными проблемами во взаимоотношениях с малым бизнесом являются высокая степень риска, как следствие непрозрачности малого бизнеса, недостаточное залоговое обеспечение, высокий уровень банковских издержек.

Литература

1. Володин А.А Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2011. – 510 с.
2. Интервью с А.Г. Аксаковым. Кредитование малого бизнеса и закон: тенденции, проблемы, перспективы. // Банковское кредитование. 2006.
3. Информационный банковский портал [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://banki.tomsk.ru/ (дата обращения 26.01.2012 г.)

Суменков М.С.[1], Суменков С.М.[2], Новикова Н.Ю.[3] ©
[1]Доктор экономических наук, профессор, [2]кандидат экономических наук, доцент,
Уральская Государственная юридическая академия, [3]начальник кредитного управления,
ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА»

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ

Необходимость изучения поведения различных показателей, характеризующих деятельность предприятия и находящихся в постоянном изменении и движении, приводит к целесообразности использования теории случайных процессов, в основе которой лежит изучение закономерностей изменения случайных величин, характеризующих поведение реальных экономических показателей. Количественно случайный процесс описывается случайной функцией, зависящей от времени, т.е. функцией, значения которой в любые моменты времени являются случайными величинами. Числовые данные, характеризующие такие процессы или явления, образуют ряды динамики (временные ряды). Среди всех рядов динамики будем рассматривать только дискретные ряды, которые получаются путем регистрации данных через определенные промежутки времени.

Поскольку временной ряд должен использоваться для выявления объективных тенденций процесса функционирования предприятия необходимо, чтобы уровни временного ряда состояли из однородных сопоставимых величин и охватывали достаточно широкий отрезок времени. Такая сопоставимость достигается не только однородностью подхода к наблюдениям, но и подбором соответствующего периода наблюдений. Обычно при анализе временных рядов для определения изменений, происходящих на конкретном предприятии, вычисляют ряд показателей, характеризующих динамику того или иного явления:

1) скорость изменения показателя или абсолютный прирост, который показывает размер увеличения или уменьшения уровня явления за изучаемый период времени по сравнению с базисным периодом;

2) средний абсолютный прирост, который характеризует среднюю скорость изменений временного ряда;

3) относительная скорость изменения изучаемого явления или коэффициент роста (если он выражен в процентах, то его обычно называют темп роста);

4) относительный коэффициент прироста или темп прироста;

5) автоковариация – математическое ожидание произведений отклонений уровней ряда, сдвинутых между собой на период L, от среднего уровня:

$$C_x(L) = E[(x_t - \bar{x})(x_{t+L} - \bar{x})], \qquad (1.1)$$

$x_1,\ldots x_t\ldots x_T$ – временной ряд, L – временной сдвиг (лаг), $L\in(1,T)$, E – оператор математического ожидания; если L=0, то получим дисперсию временного ряда

$$C_x(0) = E[(x_t - \bar{x})^2] = \tau_x^2 . \qquad (1.2)$$

6) Автокорреляция – связь между уравнениями ряда динамики, теснота связи характеризуется коэффициентом автокорреляции

$$R_L = \frac{C_x(L)}{C_x(0)}, L = 1,\ldots,T; \qquad (1.3)$$

значения $\{R_L\}$, L=1,…,T образуют автокорреляционную функцию:

7) Тренд – описывает тенденцию развития явления, подразумевается изучение поведения
тенденции среднего уровня,
тенденции дисперсии,
тенденции автокорреляции.

Тенденцией среднего уровня является детерминированная компонента f(t)

$$x(t) = f(t) + \varepsilon_t , \qquad (1.4)$$

где f(t) – тренд (аналитическая функция), ε_t – случайная компонента.

© Суменков М.С., Суменков С.М., Новикова Н.Ю., 2012 г.

Тенденция дисперсии оценивает отклонения между трендом и эмпирическими значениями динамического ряда (оценка ε_t).

Тенденция автокорреляции оценивает изменения связи между отдельными уровнями временного ряда.

Если изменения в рядах динамики носят неравномерный характер и невозможно обнаружить причины варьирования, то в этом случае имеем дело со случайными процессами. Для анализа таких явлений используют методы случайных процессов, и наиболее часто – методы спектрального анализа.

Под случайным процессом будем понимать множество случайных величин X(t), которые зависят от одного параметра – фактора времени. Основными характеристиками таких случайных процессов являются:

1. Математическое ожидание.
2. Автокорреляционная функция.

В каждый момент времени случайный процесс может иметь ряд значений, образующих вектор значений x(t) процесса X(t), так как исследуемый процесс может иметь ряд реализаций. Вектор x(t) называется сечением процесса.

Математическим ожиданием процесса X(t) является неслучайная функция $m_x(t)$

$$m_x(t) = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} m_{x_i}(t) \qquad (1.5)$$

Например, исследуемая система включает ряд (i=1,…,n) предприятий тогда в случае, если исследуется динамика объемов продаж продукции головным предприятием, то объемы продаж продукции структурными предприятиями за определенный промежуток времени являются реализацией объемов продаж как случайного процесса.

В качестве дисперсии случайного процесса будем рассматривать неслучайную функцию

$$D_x(t) = E[x_i(t) - m_x(t)]^2 \qquad (1.6)$$

которая характеризует степень вариации значений процесса вокруг его математического ожидания.

Однако, для полной характеристики случайного процесса недостаточно вычисления $m_x(t)$ и $D_x(t)$, поэтому в качестве важного показателя будем использовать автокорреляционную функцию процесса:

$$p_x(t_1, t_2) = \frac{E[\{x_i(t_1) - m_x(t_1)\}\{x_i(t_2) - m_x(t_2)\}]}{\sqrt{D_x(t_1) * D_x(t_2)}} \qquad (1.7)$$

Случайным является такой процесс, значение которого варьируется вокруг постоянного по времени уровня, т.е. характеристики стационарного процесса не зависят от времени:

$m_x(t)=const$, $D_x(t)=const$.

Если в качестве лага выбрать $L=t_2-t_1$, то $p_x(t_1,t_2)=g(L)$, т.е является функцией временного лага.

В большинстве случаев экономические ряды динамики имеют устойчивую тенденцию среднего уровня, т.е. являются нестационарными, но путем вычитания тренда их можно преобразовать в стационарные.

Поскольку целью исследований является нахождение закономерностей, скрытых в эмпирических данных, которые характеризуют внутреннюю структуру явления, зная ее, можно предвидеть поведение случайного процесса в ближайшем будущем.

Можно сравнительно просто определить общую тенденцию развития, но эмпирические значения ряда редко совпадают со значениями тренда, поэтому наибольший интерес имеет исследование структуры случайных колебаний. Обычно случайный ряд с заданной степенью точности аппроксимируется с помощью преобразования Фурье суммой гармоник различной амплитуды и разными частотами.

Каждая гармоника дает свой вклад в дисперсию процесса, но этот вклад может варьироваться от существенного до незначительного, т.е. одновременно действуют информативные (рассмотрение которых обязательно) и неинформативные (влиянием которых можно пренебречь). Важно уметь отделять информативные составляющие от неинформативных. В основе таких алгоритмов лежит спектральный анализ, с помощью которого оценивается распределение дисперсии процесса между частотами.

Необходимо отметить, что, вычислив вклады отдельных гармоник в общую дисперсию временного ряда, гармонический анализ не позволяет выбрать подсистему наиболее информативных гармоник, совокупность которых полностью объяснила бы поведение исследуемого явления. Кроме того,

математический аппарат не может объяснить причину периодических колебаний, для этого необходимо привлечение опыта и интуиции исследователя.

Для анализа методов обработки временных рядов разложим временной ряд на три компоненты

$$x(t) = f(t) + g(t) + \varepsilon_t, \tag{1.8}$$

где x(t) – вариационный ряд;

f(t) – детерминированная компонента, выражающая общую тенденцию в ряду;

g(t) – стохастическая компонента, содержит информацию о характере вариации исследуемого явления;

ε_t – случайная компонента.

Для определения вида функции f(t) обычно используют:

1. Метод скользящей средней, который включает простое сглаживание, когда выбирается отрезок времени T (например, год или квартал) и вычисляются

$$x_k = \frac{1}{T}\sum_{t=T}^{T+k} x_t; k = 1,..k; \tag{1.9}$$

и взвешенное сглаживание, когда определяются взвешенные средние для различных точек временного ряда

$$x_k = \frac{1}{T}\sum_{t=T}^{T+k} b(T,k)x_t \tag{1.10}$$

где веса b_k=b(T,k) не зависят от t и вычисляются заранее .

2. Метод конечных разностей, который базируется на известном факте о том, что если

$$y(t) = x(t) - f(t) = g(t) + \varepsilon_t \tag{1.11}$$

и g(t) – гладкая функция, то последующие уровни временного ряда являются автокорреляционными. Путем построения последующих разностей (которые также являются временными рядами) можно исключить тенденцию и автокорреляцию.

Остаток ε_t должен при этом быть распределен приблизительно нормально с параметрами $(0,\tau^2)$.

Наиболее часто из всех представлений вида тренда (функции f(t)) используются

1. сполином $f(t) = a_0 + a_1 t + ..a_k t^k$;

2. экспонента $f(t) = e[b_0 + \sum_{i=1}^{k_1} b_i t^i]$

Коэффициенты таких представлений определяются методом наименьших квадратов.

Поскольку по исходным данным невозможно определить наиболее подходящий вид функции f(t), необходимо выбрать критерий оценки степени аппроксимации данных, в этих целях обычно используют либо среднеквадратичную ошибку

$$s_1^2 = \frac{1}{T-k-1}\sum_{t=1}^{T}(x_t - \bar{x}_t)^2, \tag{1.12}$$

где x_t – фактическое значение ряда динамики,

$\bar{x}_t$ – сглаженное значение ряда динамики,

k – число параметров сглаживающей функции;

либо корреляционное отношение R_{xt}.

Во многих случаях сглаживание временных рядов с помощью полинома или экспоненциальной функции не дает удовлетворительных результатов по следующим основным причинам:

1. Эти две функции не отражают динамику поведения признака и для ее адекватного описания необходимо использовать другие представления функции f(t).

2. В остатках имеется автокорреляция. Для исключения ее влияния необходимо воспользоваться методикой построения последующих разностей.

3. Имеются существенные периодические колебания вокруг общей тенденции. В этом случае необходимо воспользоваться методикой гармонического анализа, целью которого является выявление и измерение периодических колебаний в динамических рядах.

Сычева А.В. ©
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики,
Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского

ТЕОРИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В ПРАКТИКЕ МАРКЕТИНГА

В последние годы, особенно во время мирового экономического кризиса, в литературе начали звучать обвинения маркетологов в том, что они не видят широкий социальный контекст бизнес-решений, что зачастую приводит к катастрофическим последствиям для их организации и общества. Это проистекает, по мнению некоторых авторов [1, 4-11], из трех взаимосвязанных явлений: (1) узконаправленного внимания на клиента в ущерб другим заинтересованным сторонам, (2) слишком узкого определения клиента и его потребностей, и (3) неспособности признать изменения социального контекста бизнеса, который требует принимать во внимание интересы многих заинтересованных сторон.

Большинство маркетологов рассматривают потребителя только как "потребителя" – коммерческую единицу, стремящуюся удовлетворить свои краткосрочные материальные потребности через потребительское поведение. Потребитель не рассматривается как гражданин, родитель, сотрудник, член сообщества или житель планеты, обладающий долгосрочными интересами. [2, 202-206]. На наш взгляд, необходимо сдвинуть акцент в сторону более глубокого понимания потребления, которое бы учитывало интересы всех заинтересованных сторон, беспокоящихся о социальных и экологических воздействиях компании, а также признавало бы, что клиенты могут представлять разные заинтересованные стороны.

Эти заинтересованные стороны и общественные силы, частью которых они являются, в значительной мере изменили контекст бизнеса и процесс принятия решений в последние годы. На практике они зачастую исключаются из маркетингового анализа. Если маркетологи и их фирмы хотят процветать и расти в сегодняшней сложной непредсказуемой бизнес-среде, они должны понимать, что фирма является неотъемлемой частью общества и переходить от узкой направленности на клиентов к учету интересов более широкого круга заинтересованных лиц.

Внимание к другим заинтересованным сторонам помимо потребителей часто означает взаимодействие с самыми разными социальными группами, такими как активисты, ученые, политики и местное сообщество, которые зачастую воспринимаются менеджерами как противники [3, 78-101; 4, 110-115]. Сотрудничество с этими заинтересованными сторонами предоставляет много преимуществ, в том числе потенциально может помочь маркетологам в прогнозировании будущих рынков и обеспечить стимул для инноваций.

Управление заинтересованными сторонами не является новой идеей. Истоки теории управления заинтересованными сторонами уходят корнями в первую половину XX века, но первый раз теория официально была представлена в книге Эдварда Фримана «Стратегический менеджмент: Концепция Заинтересованных сторон» в 1984 году [5]. К настоящему времени теория управления заинтересованными сторонами прочно укоренилась в сфере бизнеса и общества. Некоторые приверженцы теории заинтересованных сторон делают стандартное утверждение об обязательствах компании перед заинтересованными сторонами, другие относятся к идее просто как к описанию реальности бизнеса и менеджмента, однако в литературе отсутствует рассмотрение вопроса, как конкретно маркетинг должен учитывать интересы заинтересованных сторон.

В данной статье нашей целью является привлечение внимания к осознанию понятия заинтересованных сторон в практике маркетинга, что поможет избежать так называемой близорукости маркетинга, т.е. концентрации всех усилий маркетологов только на потребителе и игнорирования интересов других заинтересованных лиц.

В литературе по маркетингу уделяется ограниченное внимание к многочисленным заинтересованным сторонам, которые на практике имеют возможность, с одной стороны, ограничивать маркетинговую стратегию компании, с другой стороны, выступать источниками возможностей для создания ценности для компании и общества. Важно отметить, что в области маркетинга всегда существовали направления, которые признавали социальные аспекты маркетинга [6]. Тем не менее, большая часть этой литературы была сосредоточена на государственной политике, в частности, на том, что касается защиты прав потребителей. В ней присутствует внимание к заинтересованным сторонам компании, но опосредовано через правительство, закон и связанные с ними механизмы регулирования.

© Сычева А.В., 2012 г.

Было уделено внимание таким темам как социальный маркетинг, причинно-следственный маркетинг и этика потребления, но даже в этих областях понимание того, что фирма должна учитывать интересы нескольких заинтересованных сторон помимо потребителя, было в значительной степени ограничено. Более того, взаимосвязь маркетинга и общества не рассматривается как основополагающая идея маркетинговой мысли [7, 116-146].

Как же практически можно использовать теорию заинтересованных сторон? Во-первых, на наш взгляд, маркетологи должны стать связующим звеном между корпорацией и ее клиентами, конкурентами и посредниками. Включение дополнительных заинтересованных сторон в маркетинг предполагает, соответственно, и расширение роли связующего звена. Отправной точкой для маркетологов при использовании теории заинтересованных сторон должно стать определение заинтересованных сторон компании. На практике, в структуре компании зачастую имеются конкретные подразделения, несущие ответственность за определенные группы заинтересованных сторон (например, отношения с инвесторами, персоналом, государственными органами). Для эффективного управления окружением маркетинговое подразделение компании должно обладать стратегической информацией как о первостепенных заинтересованных сторонах фирмы (клиенты, сотрудники, поставщики, акционеры и различные сообщества), так и второстепенных (СМИ, правительство, группы по защите прав потребителей, конкуренты, некоторые неправительственные организации), а также о взаимодействии между ними. Более того, в некоторых случаях именно маркетингу вменяется осуществлять стратегический контроль над всеми основными заинтересованными сторонами в компании [8].

Второй аспект практического использования теории касается определения заинтересованных сторон. Этот процесс может быть сложнее, чем это кажется на первый взгляд. Заинтересованные стороны должны быть выделены не только как некие обобщенные группы, но и как реальные люди, с именами и лицами. Затем должна быть определена значимость заинтересованных сторон, выделены основные заинтересованные стороны, и из них уже те, кто заслуживает внимания менеджмента в первую очередь.

Следующий этап работы с заинтересованными сторонами — исследование их ожиданий и возможных проблем. Эта задача подчеркивает особую актуальность роли маркетинга в управлении заинтересованными сторонами. Опыт маркетинга в маркетинговых исследованиях может быть легко перенесен от исследований, в первую очередь рассматривающих потребителей, к исследованиям полного спектра заинтересованных сторон, с использованием первичных и вторичных данных, качественного и количественного анализа. В некоторых случаях методологические навыки, связанные с исследованием чувствительных или эмоциональных сфер, будут особенно полезны.

Методологическая экспертиза маркетинговых исследований также особенно актуальна при решении проблемы измерения социальных последствий. Проблемы и ожидания заинтересованных сторон трансформируются в социальные последствия, которые отражают социальную деятельность компании. Большинство крупных компаний сегодня отчитываются о своих социальных и экологических показателях. Тем не менее, качество многих этих докладов оставляет желать лучшего. Методология маркетинговых исследований могла бы помочь компании более эффективно измерить социальные и экологические показатели не только для отчетности, но также и для улучшения практики, когда она не оправдывает ожиданий. Существует целый ряд подходов и специальных методик для осуществления таких измерений [9].

Исследования также необходимы для оценки эффективности стратегии управления заинтересованными сторонами. С помощью такого анализа можно оценить, например, реакцию различных заинтересованных сторон на концепцию социальной ответственности компании, распознать эту реакцию и творчески реагировать на нее.

Исследования американских компаний показывают, что многие из них обращают внимание на заинтересованные стороны, но часто делают это на расстоянии – они могут прилагать усилия для учета интересов различных заинтересованных сторон в принятии решений, они могут даже проводить исследования по ожиданиям заинтересованных сторон, но они не вступают в непосредственный контакт с заинтересованными сторонами [10]. Коллектив авторов Фриман, Харрисон, и Уикс определяют десять принципов управления заинтересованными сторонами, в том числе интенсивное общение и диалог со всеми заинтересованными лицами, а не только с дружественными. [11, 60].

Успешная практика маркетинга в определении того, как лучше прислушиваться к потребителям и как сотрудничать с потребителями, может быть использована для укрепления и улучшения двусторонней связи и сотрудничества с другими первичными и вторичными заинтересованными сторонами [12, 1-18]. Для этого маркетологам необходимо выполнить масштабную работу по разработке и развитию

достоверных и надежных мер ориентации на заинтересованные стороны. Менеджерам по маркетингу необходимо день за днем обеспечивать ориентацию на заинтересованные стороны, сделать эту работу постоянной, а не одноразовым ответом на негативную информацию или на действия конкурентов.

Можно отметить, что уже в течение долгого времени маркетинг лоббирует интересы потребителей. Для избежания новой маркетинговой близорукости необходимо включить в эту деятельность и другие заинтересованные стороны. В более широком смысле, это должно быть в центре деятельности компании на законной, достоверной и постоянной основе и соответствующим образом включено в ежедневные мероприятия [13, 133]. Кто лучше, чем маркетологи сможет продвинуть идею ориентации на заинтересованные стороны и сделать ее ключевой в деятельности компании? Если фирмы хотят процветать и развиваться в непредсказуемой бизнес-среде двадцать первого века, они должны перейти от узкой направленности на клиентов к ориентации на заинтересованные стороны.

Литература

1. Smith, N.C., Drumwright, M.E., and Gentile, M.C. (2010) “The New Marketing Myopia”, Journal of Public Policy & Marketing, 29 (Spring), 4 – 11.
2. Jocz, K.E. and Quelch, J.A. (2008) “An exploration of Marketing's Impacts on Society: A Perspective Linked to Democracy”, Journal of Public Policy & Marketing, 27 (Fall), 202 – 206.
3. Spar, D.L. and La Mure, L.T. (2003) “The Power of Activism: Assessing the Impact of NGOs on Global Business”, California Management Review, 45 (Spring), 78 – 101.
4. Yaziji, M. (2004) “Turning Gadflies into Allies”, Harvard Business Review, 82 (February), 110 – 15.
5. Freeman, R.E. (1984) Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: Pitman.
6. Bloom, P.N. and Gundlach, G.T., eds. (2001), Handbook of Marketing and Society. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
7. Wilkie, W.L. and Moore, E.S. (2003) “Scholarly Research in Marketing: Exploring the '4 Eras' of Thought Development”, Journal of Public Policy & Marketing, 22 (Fall), 116 – 46.
8. Петров М.А. (2004) “Теория заинтересованных сторон: пути практического применения“, Вестник СПбГУ. Сер. Менеджмент. № 2.
9. Epstein, M.J. (2008) Marketing Sustainability Work: Best Practices in Managing and Measuring Corporate Social, Environmental, and Economic Impacts. San Francisco: Berrett-Koehler.
10. Googins, B. (2008) “Structure and Strategies, Profile of the Practice 2008: Managing Corporate Citizenship”, report, Boston College Center for Corporate Citizenship, Chestnut Hill, MA.
11. Freeman, R.E., Harrison, J.S., and Wicks, A.C. (2007) Managing for Stakeholders: Survival, Reputation and Success. New Haven, CT: Yale University Press.
12. Kohli, A.K. and Jaworski, B.J. (1990) “Market Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implications”, Journal of Marketing, 54 (April), 1 – 18.
13. Berger, I.E., Cunningham, P.H., and Drumwright, M.E. (2007) “Mainstreaming Corporate Social Responsibility: Developing Markets for Virtue”, California Management Review, 49 (Summer), 132 – 57.

Телегина Е.В., Юшина Ю.С., Котляревская И.В.[1] ©
[1]Доктор экономических наук, профессор, ФГАОУ ВПО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

МОТИВАЦИЯ К УЧАСТИЮ В ПРОЕКТАХ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА

Ключевые слова: внутриорганизационный маркетинг, мотивация, проектное управление.

Для достижения конкурентоспособности компании и обеспечения лояльности внешних и внутренних клиентов на предприятии должна быть четко выстроена система управления. Условия современной российской экономики диктуют предприятиям необходимость внедрения корпоративной системы управления проектами как методологической основы организации, планирования, руководства, координации человеческих и материальных ресурсов. Регулирование и направление всей деятельности корпорации, включая производство, упаковку, транспортировку, рекламу, сбыт, техническое

© Телегина Е.В., Юшина Ю.С., Котляревская И.В., 2012 г.

обслуживание и другие мероприятия по расширению продаж является одной из важнейших функций маркетинга. [3, 31]

Проблема взаимосвязи проектного управления и маркетинга в различных аспектах отражена в ряде научных работ. Авторы говорят о влиянии наличия стандарта управления проектами в компании на достижение весомого маркетингового эффекта и укрепление положения компании на рынке, об эффективном маркетинге как основном атрибуте эффективного управления проектами, о необходимости для обеспечения выживания в условиях большой неопределенности проведения полного реинжиниринга маркетинга для компаний – внедрения проектного менеджмента.

Вопросы маркетинга, ориентированного на внешних клиентов, подробно изучены, однако отсутствуют специальные исследования, посвященные разработке концепции управления по созданию маркетинговой системы взаимодействия внутри компании с внутренними клиентами. Целесообразным является построение такой системы на основе принципов проектного управления.

Внутриорганизационный маркетинг выступает необходимым условием адаптации персонала к усложнившимся требованиям потребителей и предпосылкой эффективного внешнего маркетинга.

Внутриорганизационный маркетинг востребован в практической маркетинговой деятельности, он основан на формировании мышления, мотивов, клиенториентированности, удовлетворенности персонала с целью удовлетворения внешних потребителей. Он нуждается в научном обосновании и методическом обеспечении. Это определяет актуальность исследования теоретических и практических аспектов управления организацией на основе совместного применения концепции внутриорганизационного маркетинга и проектного управления.

Важным аспектом внутреннего маркетинга является внутрифирменное маркетинговое исследование, целью которого является выяснение «удовлетворенности» внутренних клиентов (работников, подразделений) товарами и услугами «внутренних поставщиков» (отдельных подразделений компании и самой компании в целом). [7, 15] В рамках проводимых компаниями исследований по оценки уровня удовлетворенности сотрудников целесообразно выделение ряда показателей, которые можно сгруппировать следующим образом:

1. Уровень обеспеченности ресурсами. В группу могут быть включены такие показатели, как оснащенность современным оборудованием, эргономика и организация рабочего места и т.д.
2. Уровень удовлетворенности системой мотивации персонала. Группу составляют такие показатели, как возможности развития способностей сотрудников, возможность карьерного роста, условия и оплата труда, признание и поощрение сотрудников за достигнутые результаты
3. Оценка санитарно-гигиенического состояния помещений.
4. Оценка отношений в коллективе.

Важнейшей группой показателей является уровень удовлетворенности системой мотивации персонала. Успех в деятельности организации в значительной мере определяется степенью заинтересованности персонала, что особенно важно в командной работе. Заинтересованность может достигаться по средствам мотивации к участию в проектах. Участие сотрудников в проектах может стать одним из важных факторов, учитываемых при рассмотрении вопросов карьерного роста (нематериальная мотивация) и изменения должностных окладов. [4, 121] Основываясь на лучших международных практиках управления проектами (в соответствии со стандартами управления проектами IPMA и PMI), возможно утверждать, что создание системы мотивации является одним из основных элементов корпоративной системы управления. Эффективная система мотивации является методологическим инструментом для обеспечения реализации проектов в установленный срок, с заданным качеством, в рамках установленного бюджета, повышения управляемости текущих проектов и достижения запланированных показателей эффективности и индикаторов результативности. За счет внедрения системы мотивации в компании представляется возможным повысить заинтересованность участников проектов в его успешности, мотивировать на достижение высоких результатов, ориентировать персонал не только на выполнение своих функциональных обязанностей, но и на решение задач, необходимых для успешной реализации проектов.

Материальная мотивация в проектноориентированной компании должна базироваться на следующих основных принципах:

- Для каждого проекта формируется отдельный премиальный фонд.
- Размер премиального фонда зависит от важности проекта в организации, а также от бюджета проекта.

Проектные премии выплачиваются не вместо, а дополнительно к остальным видам вознаграждения.

Для различных категорий проектного персонала – руководителей проектов, кураторов, исполнителей, администраторов, – должны действовать различные программы мотивации. Соответственно и доля премии в общем доходе у этих категорий может существенно различаться. [4, 121]

Выстраивание правильной мотивационной политики внутри проектной команды является одной из главных задач руководителя проекта, система должна обеспечивать максимальный синергетический эффект выполняемых участниками команды проекта работ, высокую эффективность общей работы, что приведет к успешному завершению проекта.

Правильное проектирование системы мотивации к участию в проектах внесет весомый вклад в построение системы взаимоотношений организации с персоналом, способствует преодолению сопротивления персонала изменениям, интеграции сотрудников в целях удовлетворения внешних клиентов через философию создания мотивированного и клиентоориентированного персонала, заинтересованного в результатах работы.

Внедрение управления проектами на предприятии позволит обеспечить лояльность сотрудников по средствам мотивации к участию в проектах. Мотивация должна быть основана на оценке успешности реализации проекта, к которой должны быть привлечены потребители продуктов этих проектов.

Литература

1. Ильин В. Проектный офис – центр управления… проектами. Системный подход к управлению компанией. – М.: Вершина, 2007.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами: Учебное пособие / Под общ. ред. И.И. Мазура. — 2-е изд. — М.: Омега-Л, 2009. — с. 664.
3. Маркетинг: учебное пособие / И.В. Котляревская, С.А. Романова. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2006. 163 с.
4. Проекты и управление проектами в современной кампании. Учебное пособие / Под общей редакцией А.С. Товба, Г.Л. Ципеса. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – 480 с.
5. Соловьева Ю.П. Концепция внутреннего маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 4.
6. Ранде Ю.П. Удовлетворенность и лояльность персонала как главные показатели эффективности внутреннего маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 3.
7. Драчева Е.Л., Либман А.М. Внутренний маркетинг в управлении внутрикорпоративными рынками. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 2.

Turlakova T.J. ©
Assoc. Prof. Ph.D., University of economics-Varna, Bulgaria

ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH IN THE BULGARIAN AGRICULTURE

Together with the progress of the agrarian reform the future of the Bulgarian agriculture more and more often is connected with the activity of the agrarian entrepreneurs as the bearers of progressive thinking, based on belief in their own strengths, readiness to take a risk and sense of personal responsibility.

The changes in agriculture, running during the years of the reform, would not lead to the expected positive results in the volume and structure of production, in the effectiveness and productivity of the agricultural labour if no account was given of the influence of the agrarian policy over the level of motivation and entrepreneur's activity of population. The stagnation and crisis, which started in the mid 80-ties, is a result mainly of the blocked opportunities for active economic behaviour and development both in the public sector – because of lack of motivation, and in the private one as a result of the administrative restrictions over the property, market relations and activity of institutions.

Modern agriculture offers wide opportunities for active innovatory behaviour, if not in the field of principally new products then in the new methods of production and preservation of natural resources. This is especially important for Bulgaria as agriculture produces 13 – 15 % of the GNP, while in the country regions the percentage of agriculture in GDP reaches 45 – 51 %.

© Turlakova T.J., 2012 г.

This is the reason why an important place among the factors, which will contribute to the successful solution of the problem with economic growth and competitive power of agriculture, is occupied by the formation of the Bulgarian agrarian entrepreneurship.

The aim of the present paper is to trace the state and to outline the ways for development of entrepreneurship in agricultural production.

Economists belonging to different theoretical schools and in different historical periods are unanimous in their opinion concerning the question of contribution of entrepreneurs to the development of economy. The term "entrepreneur" appears in economic theory in XVIII century and it is often associated with the term "owner". A. Smith [3, 671] also characterizes the entrepreneur as "owner", undertaking an economic risk with the purpose of achieving a trade idea or profit. The entrepreneur organizes and plans the production and disposes of its results alone.

J.B. Say, a French economist from the end of XVIII century and the beginning of XIX century, expresses a similar outlook on the function of the entrepreneur, characterizing the latter as a person, who produces a product on his own account and at his own risk. Important contribution to the development of the theory of entrepreneurship has the Austrian economist Shumpeter [2, 169 – 170]. He describes as an entrepreneur the person, who creates new combinations from the factors of production. Shumpeter relates the entrepreneurship activity with the scientific and technical progress and considers that entrepreneurship generates economic growth exactly through this function.

"The innovation, indicates P. Dracker [1, 30], is "a specific instrument of the entrepreneurs, a means, with the help of which they utilize in their interest the changes as a favorable opportunity for realization of different economic activities".

Generally speaking the entrepreneurship is a special type of economic activity, which we understand as an expedient activity, oriented towards deriving profit, based on an independent initiative, responsibility and innovatory entrepreneur's idea.

As a result of the points made regarding the nature of entrepreneurship and having in mind the conditions of economic development in Bulgaria, incl. the partially occupied markets of agrarian products, *the agrarian entrepreneurship has to be defined as follows: finding of opportunities, initiation and realization of successful agrarian business [5, 16]*. The connection between innovations and agrarian entrepreneurship will show itself as a fundamental component in the future, when the opportunities of the traditional agrarian business will run out.

Agrarian entrepreneurship as a from of enterprising activity, oriented towards deriving of profit supposes the realization of immediate production functions or realization of intermediary functions, connected with the agricultural goods or processed agricultural materials.

In the present paper, with a view to the aims, which we have defined, we will characterize only the entrepreneur's activity in the field of the agricultural production. According to the above – mentioned opinions of the authors we are to analyse entrepreneurship from the point of view of the following of its features: its opportunities to create employment and new workplaces; the ability to motivate potential entrepreneurs through the example of the ones, who have already succeeded and who have achieved high income and study of the opportunities for introduction of innovations in the farms.

The reinstatement of title over agricultural lands by the Act of property and use of agricultural lands, passed in 1991 and its subsequent modifications, determined to a great extent the agrarian structure of the Bulgarian agriculture. In general terms the structure of agriculture from the 40-ties of the last century was re-created. The private landed property in Bulgaria both in the past and in the present is in principle a small one, which determines also the agrarian entrepreneurship as being small and accompanied by a lot difficulties in production.

The influence of the agrarian reform over the formation of production structures is decisive because of the following regularities, which have been observed [4, 299]:

* coincidence (to a very high extent) of the categories landowning and land use;

* the small land owners are at the root of the small farms.

The difficulties of the transition period force the owners to keep their title over the land, though being of small size. For one thing the reason is the aspiration to provide products for their own consumption and additional income for their families. This has been proved also by the data for the allotment of production units by form of property.

The allotment of agricultural production units by form of property during the period from 1996 to 2009 shows that the agrarian reform in Bulgaria has in general achieved its aims, connected with the land transformation – to transform the public ownership of land into private one.

Under the conditions of decreasing production of agricultural products during the last years an increase of production has been mainly observed in private farms. The main reason for this is that this sector is first and foremost oriented towards the traditional specializations of production, corresponding most fully to the natural, climatic, soil and agro-ecological regions.

The difficulties of the private farms as a whole, regardless of the size of the managed land, result from the simultaneous process of liquidation of old structures, accompanied by the destruction of the created regional infrastructure, which provided production factors and sold a great part of their commodity production. The farms have to survive without the traditional service trade structures, approved both by our and world experience, which help the supply of materials and the realization of production.

The data concerning the state of family farms during the last 4 – 5 years show as stable tendency towards decrease of their number and increase of their average size. The most dynamic changes have been observed in 1995, when the number of family farms in comparison to the previous year has decreased with 11.6 %. The change is most strongly expressed in the group of farms with area from 10 to 50 decares: the decrease is with 94.2%.

Serious troubles creates also the small landed property. They especially often appear in case of conclusion of lease contracts and consequently in the realization of the immediate production process of undersized territorially dispersed farm lands. Working under such conditions the lease farms make unjustified expenses connected with transport between the different landed units.

Because of the shortage of capitals, the production is carried out with the help of primitive technological decisions and under the conditions of partial employment.

In 2010 there were 760 700 farms in the country, 755 300 of which were unregistered by virtue of the law producers and the rest 5 400 are juridical persons and sole traders, incl. 3 125 cooperative societies. They (the juridical persons and sole traders) constitute less than 1 % of the number of farms, but they cultivate 80 % of the land used as their average size reaches 540 ha.

There are two main groups in the examined farms – the one of the large economic units, specialized mainly in the production of grain and industrial crops and the one of the very small private farms with specialization in the field of stock – breeding and vegetable – growing. Because of the lack of a land market, the difficulties with land use, the lack of opportunities for alternative employment and of financial funds for opening of entrepreneur's initiative, this bipolar structure appeared to be stable, though not so effective.

As a result of the agrarian reform and the creation of the private form of management changes were also expected in the employment of manpower, mostly orientation of landowners, living in the cities, towards the agricultural production. The presence of such a tendency should lead to increase of the migrant flows from the city to the village.

On the other hand, positive tendencies have been traced out in the analysis of employment in the private sector of agriculture. The number of employees in the private sector of agriculture increases during the period from 1990 to 2009 and reaches the level of 789 000 employees of the basic 1989, which marks the beginning of the transition period. Therefore, the agrarian entrepreneurship in Bulgaria assumes the role of a generator of employment in farming.

The existence of agrarian entrepreneurship is determined by a series of historical and economic preconditions, which generate an independent business initiative.

Although the market forces have a major role in the determination of size of farms and the level of partition, the participation of the State is needed in the opening stages in order to regulate these processes. A part of these regulative activities can be initiatives, which will urge small farms to look for ways for expansion. The initiatives can be in the form of tax credits or concessions, different access to long – term crediting, binded with size of the farm, development of land market, which will decrease the partition of the separate plots of land and the effectiveness of agricultural production will increase.

Apart from the presence of an economic base of entrepreneurship, connected with an unity of ownership and management, the presence of financial, material and human resources, a suitable environment in the country is necessary. The components of this environment are the following:

- state support of agrarian business – through the creation of state institutions, training of entrepreneurs and information support;

- provision of contractual relations with processing enterprises;

- presence of an information system for expansion of access to studies, innovations, information technologies and training;

- presence of financial resources, directed to support of the agrarian entrepreneurs in the adoption of innovatory decisions. The above – mentioned results from the study of potential opportunities for innovations

can be used on a regional level in the selection of agrarian entrepreneurs, who will be given financial support for the implementation of innovatory activities or production of new products;

- market interventions of the State with the aim of stabilizing the prices of agrarian products and maintenance of income, which will contribute to subsequent motivation for entrepreneurship;

- stimulation of production of agrarian goods through suitable taxation legislation;

At the present stage in Bulgaria the indicated conditions and their regulation are in the process of formation, which exacts their assessment from the point of view of the interdependence and reciprocity between the components of the environment.

References

1. Dracker, P. Innovation and entrepreneurship, practice and principles, S., p. 30.
2. Shumpeter, I. Theory of economic development, M., 1982, p. 169 – 170.
3. Smith, A. The wealth of the peoples, S. Partizdat, 1983, p. 671.
4. Trendafilov, R. Agrarian policy, TU, St. Zagora, p. 299.
5. Turlakova, T., S. Stefanov. "Contemporary issues of agrarian entrepreneurship in Bulgaria", Varna, 2002.

Феоктистова И.А. ©
Доцент кафедры СКСиТ, Самарская академия государственного и муниципального управления

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ В ИНТЕРАКТИВНОМ МАРКЕТИНГЕ В ТУРИЗМЕ

Ключевые слова: интерактивный маркетинг, глобальная сеть Интернет, пользователи Интернет, турагентство, онлайн консультирование.

В последние годы в туризме наиболее популярным стало использование интерактивных маркетинговых технологий. Интерактивный маркетинг заключается в непосредственном участии потребителя в рекламной кампании. Интерактивный маркетинг использует огромные возможности Интернет ресурсов. Основные инструменты маркетингового воздействия находятся именно в виртуальном пространстве. К ним относятся: ICQ, СМС рассылка, MMS рассылка, гостевая книга, чат, блоги, гаджеты, вебинары, IVR сервисы, RSS услуги, контакт центры, звонковые центры, «Горячие» линии, голосовые порталы, отзывы, услуга «короткие мобильные номера», форум, консультации, актуализация телефонных баз данных; обратный звонок «Call back», социальные сети в Интернет, интерактивная реклама, ответы на часто задаваемые вопросы, голосовая рассылка, интерактивная СМС рассылка, интерактивная голосовая рассылка, электронная почтовая рассылка, голосование, IVC услуги, игры, обработка запросов, поступающих по различным каналам коммуникации с последующей передачей контактному лицу, теле маркетинг и другие, обеспечивающие обратную связь в ответ на выполненное действие.

Для оценки перспектив развития интерактивного маркетинга необходимо в первую очередь оценить темпы роса аудитории глобальной сети. Дадим общую характеристику тенденций роста русскоязычного пространства Интернет на основании исследования Фонда общественного мнения. Регулярные исследования, свидетельствуют о постоянном росте числа Интернет-пользователей в России. По данным исследования «Интернет в России», проводимого зимой 2010–2011 года фондом "Общественное мнение", доля Интернет-пользователей среди взрослого населения составила РФ (43%) 50 млн. человек. При этом трое из каждых десяти пользователей составляют активную аудиторию – выходят в сеть хотя бы раз в сутки. По прогнозам темпы роста аудитории Интернет-пользователей будут снижаться, но вряд ли составят меньше 2–4% прироста в квартал. Постоянный мониторинг распространения Интернета в рамках исследования «Интернет в России» (замеры ведутся с 2002 года) позволил построить прогноз проникновения Интернета на период 2011–2014 гг. для России [1].

© Феоктистова И.А., 2012 г.

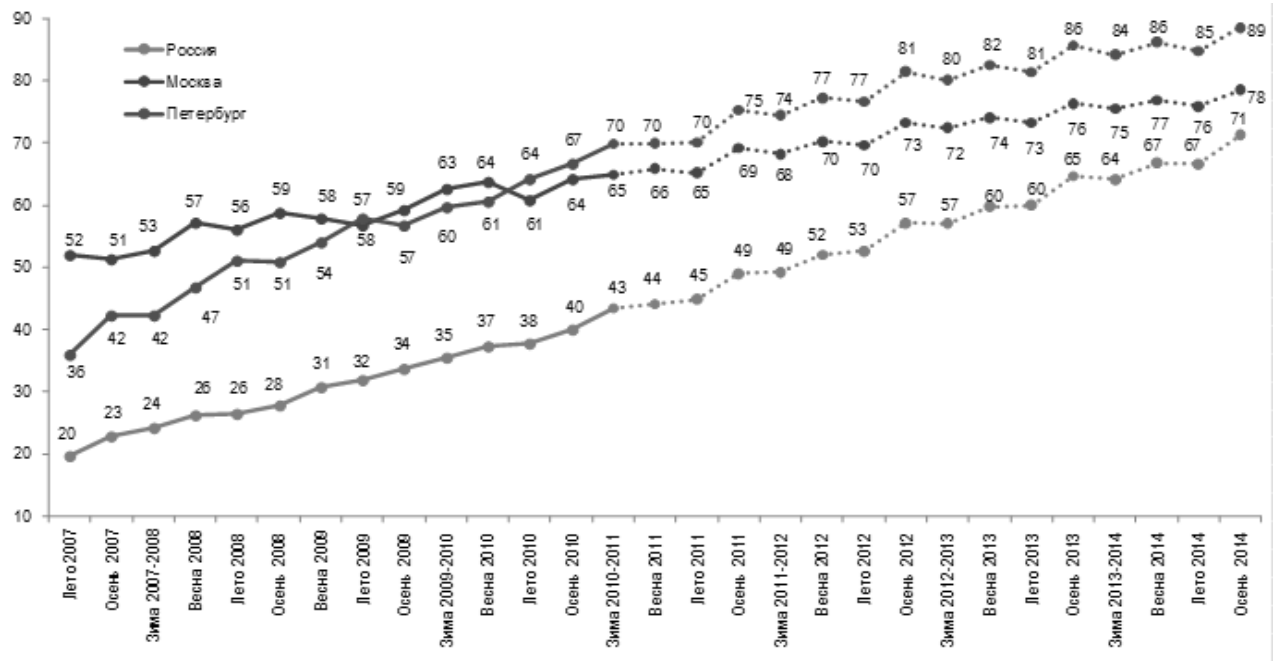


Рисунок 1. Диаграмма прогноз динамики месячной Интернет-аудитории, данные в %

Рисунок 1. На основании этого прогноза наблюдается неуклонный рост аудитории Интернет.

Одной из ключевых тенденций развития Интернета можно назвать активный рост доли пользователей в старших возрастных группах. По данным исследования «Интернет в России», зимой 2010–2011 года доля Интернет-пользователей в возрастной группе 35–44 года достигла 55% (рост за сезон составил 12%). Ровно год назад (2010) таким был уровень проникновения Интернета в более молодой группе – 25–34 года.

По данным Фонда «Общественное Мнение», осенью 2010 года доля Интернет-пользователей среди взрослого населения страны составляет 40% (или 46 млн. человек) [2]. В крупных городах (с населением от 100 тысяч человек и выше) проникновение Интернета превышает средние показатели по России. В городах с населением от 100 тыс. до 1 млн. человек месячная Интернет-аудитория составляет около 45%. В небольших городах и селах Интернет распространен еще не так широко, но именно здесь зафиксирован наибольший прирост: за сезон (с лета) Интернет-аудитория в городах с населением менее 100 тыс. человек и селах выросла примерно на 10%, а за год – на 28% и 31% соответственно. Но несмотря на очевидный всплеск в региональном распространении Интернета, пока каждый шестой Интернет-пользователь проживает в одной из двух столиц.

В настоящее время с 2010 – 2011 г. практически каждый второй россиянин старше 12 лет (а это около 57 млн. человек) пользуется Интернетом, при этом каждый третий из них в 2010 – 2011 г. использует для выхода в Интернет мобильный телефон или мобильное устройство. Сейчас мобильная Интернет-аудитория в России составляет около 22 млн. человек (18% населения старше 12 лет). Этот показатель уже сопоставим с распространением домашнего проводного широкополосного доступа (ШПД), которым пользуются 31 млн. человек [2]. Ключевыми факторами, определяющими включенность в Интернет-аудиторию, являются возраст и место жительства. Таким образом, проведенное исследование свидетельствует, с одной стороны, об относительно широком распространении мобильного Интернета среди россиян. С другой – мобильный доступ в Интернет оказывается в значительной степени вторичным и дополнительным по отношению к иным способам выхода в Сеть, прежде всего ШПД (особенно в городах). Использование мобильного Интернета чаще всего сопряжено с решением срочных и оперативных коммуникационных и поисковых задач в ситуации отсутствия стационарного доступа к Интернету.

Пользователи глобальной сети ищут в информационном пространстве разные ресурсы. Так, по данным IBM, почти половина, около 50% опрошенных Интернет -пользователей активно занимаются созданием и распространением контента, практически все опрошенные используют Интернет для поиска информации и чтения новостей. Заметное большинство, независимо от возрастной группы, обмениваются почтовыми сообщениями и общаются в чатах. Скачивание музыки (71% из возрастной категории), общение в блогах, использование wiki-ресурсов Wikipedia – (30%) и он-лайновых игр (24%)

наиболее востребованы самой молодой возрастной категорией в диапазоне от 15 до 24 лет. Интересно, что почти половина участников опроса ведут деятельность, связанную с поддержкой блогов, web-сайтов, развитием Интернет-порталов. Почти каждый четвертый респондент обладает опытом создания web-сайта, 16% ведут собственные блоги, а еще 16% активно поддерживают блоги других [3].

Если рассматривать туристскую часть виртуального пространства, то следует отметить, что большинство пользователей пользуются услугами: информация, отзывы, консультации, а так же подбор и бронирование билетов и туров. Наиболее перспективные направления использования Интернет связаны именно с этими сервисами сети.

Таким образом, аналитики предсказывают, что в скором будущем пользователи будут больше обращаться к тем сайтам, где наиболее полно представлены возможности онлайн консультирования и комплексного бронирования поездки. Уже сегодня можно говорить о преимуществах крупных специализированных туристских сайтов. Этим фактом и объясняется в последнее время стремительный рост числа сайтов, касающихся туристской тематики. Среди них есть как информационные серверы, способные удовлетворить интересы большого количества посетителей и предоставить информацию по всему спектру туристской деятельности, так и сайты туристских фирм. Особый интерес вызывают сайты компаний туроператоров, которые помимо информационной составляющей являются также необходимым инструментом для работы с турагентствами [4]. Сайты таких фирм имеют хороший дизайн, постоянно обновляются, на них всегда можно получить свежую и достоверную информацию об отелях, находящихся в продаже, наличии мест и ценах в них.

Следующим возможным перспективным направлением использования Интернет в туризме являются розничная Интернет-торговля (сектор бизнес-потребитель электронной коммерции), а также торговля между предприятиями и организациями (сектор бизнес-бизнес электронной коммерции). Компании, вооруженные Интернет-средствами, получают дополнительные возможности для привлечения потребителей и реализации нестандартных и экономичных способов продвижения собственных услуг. Преимущества электронной коммерции по сравнению с традиционной очевидны – это экономия на выплате агентских комиссионных, уменьшение расходов на издание рекламно-информационных материалов, формирование рекламных кампаний нового типа, создание нетрадиционных сбытовых каналов.

Основой для ведения электронной коммерции в настоящее время является Web-сайт. Для сайта, созданного для работы по схеме B2C, требуется четкая ориентация на потребительские предпочтения в сети. Сама структура, вид и дизайн сайта будут определяться, прежде всего, теми услугами, которые будут предлагаться потребителю [5].

В последние годы произошло еще одно важное изменение. Если раньше вопрос Интернет-присутствия рассматривали преимущественно столичные агенты, то теперь волна интереса докатилась и до других регионов страны. Этот процесс является закономерным следствием неуклонного роста аудитории Интернета в России, в том числе и за счет региональных пользователей. Но для успеха Интернет-продаж одного роста аудитории недостаточно – важна готовность людей покупать туристские услуги через Интернет. Условия для развития электронной коммерции в сфере туризма на отечественном рынке сформировались. Ежедневно один только www.avantix.ru – первый реальный сервис онлайн бронирования в России, лидер по объемам продаж авиабилетов через Интернет – реализует онлайн более сотни авиабилетов. Сайт посещают до пяти тысяч человек в день, 34% которых представляют регионы РФ [6]. По мнению экспертов, очевидно, что в ближайшие два-три года кардинально изменится рынок туристских услуг. В условиях жесткой конкуренции среди туроператоров и агентств «на плаву» смогут остаться только те, кто сумеет оптимизировать свои бизнес-процессы и повысить уровень предлагаемых услуг за счет внедрения современных систем бронирования и продажи туристских услуг.

Оценивая перспективы использования глобальной сети в интерактивном маркетинге в туризме, следует отметить, что они связаны в первую очередь с использованием сайта туристской фирмы для онлайн консультирования, для предоставления оперативной информации, для внедрения систем бронирования. В первую очередь это интересно пользователям не крупных городов, с населением до 100 тыс. чел, так как именно в маленьких городах не большое количество турагентских фирм. Поэтому больше обращений в Интернет за оперативной информацией. Информация, предоставляемая в блогах и социальных сетях, будет так же использоваться в качестве инструментов интерактивного маркетинга. В качестве целевых сегментов туристского рынка виртуальной сети можно рассматривать не только молодежь 22 – 34 лет, но и более зрелых пользователей. Таким образом, перспективы использования глобальной сети Интернет для развития интерактивных маркетинговых технологий в туризме очень большие.

Литература

1. Бюллетень «Интернет в России. Зима 2010-2011» // Фонд "Общественное мнение". [Электронный ресурс]. – URL: http://bd.fom.ru/report/cat/smi/ smi_int/pressr_130611 (дата обращения: 20.11.2011).
2. Фонд "Общественное мнение". // Пресс-релиз бюллетеня «Интернет в России. Зима 2010-2011». [Электронный ресурс]. – URL: http://bd.fom.ru/report/cat/smi/smi_int/pressr_130611 (дата обращения: 22.11.2011).
3. Информационно-консалтинговый центр по информационному бизнесу. e-commerce. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.e-commerce.ru/analytics/analytics-part/analytics74.html (дата обращения: 20.11.2011).
4. Уманский И. On-line бронирование. // Ассоциация содействия туристским технологиям. «ТУТ туристские технологии». – № 1. – 2008 – 2010 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.astt.ru/magazine_2008.shtml. (дата обращения: 21.11.2011).
5. Гречков В.Ю. Современное состояние и перспективы электронной коммерции (маркетинговый подход) // Маркетинг в России и за рубежом. – №9. – 2003. – С. 42.
6. Владимиров Д. Интернет-продажи в регионах. Миф или реальность? // Ассоциация содействия туристским технологиям. «ТУТ туристские технологии», № 4 (2006), 2010 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.astt.ru/magazine_2006.shtml (дата обращения: 23.11.2011).

Холостякова Е.А. ©
Старший преподаватель, Владивостокский филиал Российской таможенной академии

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РАЗВИТИИ КАДРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Ключевые слова: система управления в таможенных органах, кадровые технологии.

Современное управление в таможенных органах – это сложная динамическая система, управление которой можно определить как непрерывный целенаправленный социально-экономический и организационно-технический процесс, осуществляемый с помощью различных элементов кадровых технологий. Как совокупность способов гармонизации всего процесса таможенной деятельности они являются взаимосвязанной системой, правильное сочетание элементов, которой определяет эффективность внешнеэкономической деятельности Российской Федерации [5, 98].

Кадровым технологиям, сочетающим в себе управленческие и социальные функции, отводится роль обеспечения эффективности функционирования организации в целом и реализации ее целей и задач, что, прежде всего, означает действенное исполнение полномочий органов государственной власти и управления [2, 288]. Общее предназначение технологий управления персоналом – активное воздействие на кадровую среду организации с целью ее оптимизации, мобилизации профессиональных ресурсов, их развития и наиболее полного участия, совершенствование системы внутриорганизационных отношений, способствование личностному развитию сотрудников организации.

Кадровые технологии, используемые в таможенных органах, состоят из следующих элементов [2, 288]:

1. Планирование ресурсов;
2. Набор персонала: создание резерва потенциальных кандидатов по всем должностям;
3. Оценка и отбор кандидатов;
4. Определение соответствия выбранных кандидатов установленным требованиям;
5. Профориентация и адаптация: введение нанятых работников в организацию и ее подразделения, развитие у работников понимания того, какие надежды возлагает на него организация и что ожидает;
6. Оценка трудовой деятельности: использование установленных нормативных требований по каждой категории работников и доведение их до него;
7. Перемещение работника внутри организационной структуры: повышение, понижение, перевод, увольнение;
8. Подготовка руководящих кадров, управление продвижением по службе.

Существует ряд недостатков в организации кадровых технологий, с которыми сталкиваются таможенные органы [1, 263]:

© Холостякова Е.А., 2012 г.

- отсутствие инструкции о порядке проведения служебных проверок в отношении государственных гражданских служащих таможенных органов;
- не определённость порядка перевода государственного гражданского служащего на равнозначную или нижестоящую должность с его согласия в случае образования вакансии;
- отсутствие нормативного документа, позволяющего законно резервировать вакансии для трудоустройства выпускников Российской таможенной академии;
- отсутствие возможности проведения конкурсов на включение в кадровый резерв в порядке должностного роста в связи с отсутствием нормативно-правовой базы;
- длительная процедура проверки сведений предоставленных кандидатами для участия в конкурсе на замещение вакантных должностей государственной гражданской службы, что приводит к откладыванию даты проведения конкурса на неопределенные сроки (от 2,5 до 4 месяцев после окончания приема документов);
- отсутствие разработанного механизма временного исполнения обязанностей (период командировки, отпуска, временной нетрудоспособности) сотрудников федеральными государственными гражданскими служащими;
- отсутствие механизма ротации федеральных государственных гражданских служащих;
- отсутствие мотивация для молодых сотрудников таможенных органов, отсутствие достаточного жилищного служебного фонда;
- отсутствие должного материальное обеспечение федеральных служащих при направлении в командировку (федеральные служащие очень существенно теряют в случае их командирования по служебным вопросам, как следствие отсутствие мотивации для выезда в командировку);
- направление на исполнение обязанностей в другую таможню по вакантной должности сотрудника не предусматривает оплату командировочных расходов за проживания, не выплачиваются суточные;
- отсутствие учебных классов, штатных единиц в отделах по подготовке кадров;
- отсутствие подразделений по противодействию коррупции;
- отсутствие нормативного документа, регламентирующего порядок перевода выпускников таможенной академии, направленных в таможни по распределению на контракты на неопределенный срок на должности государственной гражданской службы;
- отсутствует порядок перевода и назначения сотрудников в результате организационно-штатных мероприятий на вакантные должности государственной гражданской службы.

Для устранения и смягчения обозначенных проблем необходимо выполнить ряд мер:

1. Разработать комплекс мер по формированию современного кадрового резерва государственной службы в целях обеспечения преемственности и передачи накопленного профессионального опыта государственных служащих молодым специалистам;
2. Создать систему мотивации карьерного роста государственных служащих как важного условия прохождения государственной службы;
3. Разработать и обеспечить применение современных методик проведения конкурсов на замещение вакантных должностей, аттестации государственных служащих, их ротации, формирования кадрового резерва, решения других кадровых вопросов;
4. Повысить на основе разработки и использования научно обоснованных методик объективность оценки профессиональных знаний и навыков граждан при проведении конкурсов на замещение вакантных должностей и на включение в кадровый резерв, а государственных служащих – при проведении указанных конкурсов, аттестации, квалификационных экзаменов;
5. Внедрить в практику кадровой работы государственных органов правило, в соответствии с которым длительное, безупречное и эффективное исполнение государственным служащим своих должностных (служебных) обязанностей должно в обязательном порядке учитываться при назначении его на вышестоящую должность, присвоении ему воинского или специального звания, классного чина, дипломатического ранга или при поощрении;
6. Внедрить на государственной службе механизмы стратегического кадрового планирования;
7. Унифицировать методы кадровой работы, применяемые в различных органах государственной власти;
8. Автоматизировать кадровые процедуры и внедрить информационные технологии в систему управления кадровыми ресурсами;
9. Совершенствовать научно-методическое, учебно-методическое и информационно-аналитическое обеспечение дополнительного профессионального образования государственных служащих;

10. Повысить качество образовательных программ в области юриспруденции, экономики, государственного управления;

11. Усилить антикоррупционную составляющую в образовательных программах дополнительного профессионального образования государственных служащих;

12. Совершенствовать механизм формирования, размещения и исполнения государственного заказа на профессиональную переподготовку, повышение квалификации и стажировку государственных служащих.

Выполнение указанных мер позволит повысить эффективность организации кадровых технологий в таможенных органах – укрепит кадровый потенциал, обеспечит рациональную расстановку кадров, повысит уровень профессиональной подготовки сотрудников.

Литература

1. Брагина, З.В. Управление персоналом: учеб. / З.В. Брагина, В.П. Дудашева, З.К. Каверина. М.: КНОРУС, 2008. – 128 совещание руководителей кадровых подразделений таможенных органов Российской Федерации / Г.Л. Кирилова, А.О. Кобцева, М.Г. Гаврилова. Белокуриха, 2009. – 263 с.
2. Кибанов, А.Я., Управление персоналом: учеб. / А.Я. Кибанов, Л.В. Ивановская, Е.А. Митрофанова. М.: РИОР, 2008. – 288 с.
3. Конституция Российской Федерации: закон Российской Федерации от 12.12.1993 // Рос. Газ. – 1993. – 25 дек.
4. Концепция развития таможенных органов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ 14.12.2005 № 2225-р, / Российская Федерация. – Режим доступа: компьютерная сеть ВФ РТА. – БД Консультант Плюс.
5. Макарова, И.К. Управление персоналом: учеб.- метод. пособие / И.К. Макарова. - М.: ИМПЭ, 2006. – 98 с.
6. Об утверждении Положения об управлении государственной службы и кадров [Электронный ресурс]: Приказ ФТС РФ 12.12.2008 № 1595, ред. 30.10.2009 № 1287 / Российская Федерация. – Режим доступа: компьютерная сеть ВФ РТА. – БД Консультант Плюс.
7. О системе государственной службы Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный Закон № 58-ФЗ от 27.05.2003 / Российская Федерация. – Режим доступа: компьютерная сеть ВФ РТА. – БД Консультант Плюс.
8. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный Закон № 79-ФЗ от 27.07.2004 / Российская Федерация. – Режим доступа: компьютерная сеть ВФ РТА. – БД Консультант Плюс.
9. О службе в таможенных органах Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный Закон № 114-ФЗ от 21.07.2007 / Российская Федерация. – Режим доступа: компьютерная сеть ВФ РТА. – БД Консультант Плюс.
10. О противодействии коррупции [Электронный ресурс]: Федеральный Закон № 273-ФЗ от 25.12.2008 / Российская Федерация. – Режим доступа: компьютерная сеть ВФ РТА. – БД Консультант Плюс.
11. О федеральной программе реформирования и развития системы государственной службы Российской Федерации (2009 – 2013 годы) [Электронный ресурс]: Указ Президента № 261-ФЗ от 10.03.2009 / Российская Федерация. – Режим доступа: компьютерная сеть ВФ РТА. – БД Консультант Плюс.

Цзун Пин ©
Аспирант, Институт Дальнего Востока РАН, центр экономических и социальных исследований Китая (ЦЭСИК), г. Москва

АНАЛИЗ ЭКСПОРТА ОСНОВНОЙ ЛЕСОПРОДУКЦИИ КИТАЯ

1. Современная структура и состояние экспорта лесопродукции Китая.

Пиломатериалы, панельные материалы (клееная фанера, ДСП и ДВП), бумага и картон, мебель шесть видов лесопродукции, которые являются самой основной экспортной лесопродукцией Китая.

1.1. Объём экспорта

В период с 2000 – 2009 гг. объём экспорта лесопродукции Китая увеличился с 3,879 млрд долл. до 25,75 млрд долл., т.е. на 21,871 млрд долл., среднегодовые темпы роста составляли 25,38%. С 2004 по 2007 г. объём рос особенно быстро. В связи с влиянием финансового кризиса в 2008 и 2009 годах объем экспорта несколько снизился.

С 2000 по 2009 г. объём экспорта пиломатериалов и ДСП в целом относительно стабильно

© Цзун Пин, 2012 г.

изменялся. Объём экспорта пиломатериалов вырос с 179,14 млн долл. в 2000 году до 346,4 млн долл. в 2009 году. Объём экспорта ДСП в 2000 году составлял только 8,88 млн долл., а в 2009 году вырос уже до 32,38 млн долл.. Объём экспорта клееной фанеры с 2000 по 2003 г. неуклонно рос, в 2004-2007 годах он был особенно высоким, а с 2000 по 2007 г. вырос на 17,94%. Затем объём экспорта клееной фанеры стал падать. Изменение объёмов экспорта ДВП похоже на ситуацию с клееной фанерой, только объём экспорта ДВП ниже клееной фанеры. Темпы роста объёма экспорта ДВП выросли на 85,49% с 2000 по 2007 г.. Объём экспорта бумаги и картона постоянно быстро рос, в 2008 году он достиг максимума – 10,24 млрд долл., но из-за влияния финансового кризиса в 2009 году упал до $ 9,93 млрд долл. По сравнению с другой лесопродукцией, объём экспорта мебели является крупнейшим, темп роста объёма экспорта является самым быстрым. Начиная с 2001 года темпы роста увеличивались, в 2009 г. объём экспорта продолжал расти, достиг 12,04 млрд долл. По сравнению с 2000 годом объём экспорта мебели увеличился на 10,37 млрд долл., т.е. в 6 раз. В целом, объём экспорта вышеупомянутых шести видов лесопродукции за последние 10 лет рос каждый год (таб.1).

Таблица 1

Тренд изменения объёма экспорта лесопродукции Китая с 2000 по 2009 г. (тыс. долл.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Пиломатериалы	179143	196860	192332	236790	219843	281431	356490	392369	412265	346400
Клееная фанера	188958	242272	427048	495433	1249941	1879039	2910501	3577941	3400530	2523949
ДСП	8879	6063	21940	20022	21394	18396	25183	34758	45873	32712
ДВП	10213	9280	20536	20662	125121	396067	635782	1085801	1094538	884401
Бумага и картон	309266	415259	444050	599608	768335	1060777	1457284	1844016	2070567	9930000
Мебель	1668491	1852066	2706327	3815513	5229343	6843165	8783827	10683050	11017339	10370000

Источник: «Лесной статистический ежегодник Китая» за 2001 – 2010 гг.

1.2. Район экспорта

США является крупнейшим импортером лесопродукции Китая. На долю США приходится 1/3 доли объёма экспорта лесопродукции Китая. Второе место занимает Япония, и хотя в последние годы её доля на рынке снижается, в среднем она составляет около 15%. Раньше главным районом экспорта был Гонконг, но и его доля на рынке в последние годы продолжает снижаться. Также снижается доля на рынке Южной Кореи: если максимальный объём экспорта достигал 4,05%, то в последние годы он колеблется на уровне 3,5%. Анализ рынка экспорта лесопродукции Китая за пять лет показал, что степень концентрации районов экспорта лесопродукции Китая была высокой (таб.2).

Таблица 2

Первые пять регионов по доле объёма экспорта лесопродукции Китая с 2004 по 2009 гг. (%)

2009		2008		2007		2006		2005		2004	
США	24.54	США	27.01	США	28.64	США	30.98	США	30.95	США	31.42
Япония	10.99	Япония	10.98	Япония	11.43	Япония	13.48	Япония	15.89	Япония	18.26
Гонконг	5.60	Англия	4.78	Гонконг	6.43	Гонконг	8.32	Гонконг	9.69	Гонконг	11.0
Англия	4.81	Гонконг	4.15	Англия	5.05	Англия	4.82	Англия	4.20	Ю.Корея	4.05
Германия	3.31	Канада	3.30	Ю.Корея	3.64	Ю.Корея	3.83	Ю.Корея	3.21	Англия	3.15

Источник: «Доклад о развитии лесного хозяйства Китая» за 2005 – 2010 гг.

1.3. Структура экспорта

Мебель является главной продукцией среди основной лесопродуции китайского экспорта. В 2000 году доля экспорта составляла 36,6% и за 10 лет сохраняла тенденцию к росту. В 2008 году её доля составляла почти 50% акций. Рост экспорта древесных плит (ДСП, фанера, ДВП) и шпона имел такую же тенденцию как рост экспорта мебели. К 2008 году их доля экспорта по отношению к 2000 году увеличилась на 15,24%. Доля экспорта пиломатериалов в 2000 году составляла 6,1%, но к 2008 году снизилась до 3,8%. Целлюлозно-бумажная промышленность снижалась с 2000 по 2006 г., но в 2007 году начала расти (таб. 3)

Таблица 3

Структура экспорта основной лесопродукции Китая с 2000 по 2009гг. (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
пиломатериалы	6.1	6.14	5.11	5.24	4.41	5.72	5.66	4.05	3.8	1.44
панельные материалы и шпион	5.9	7.03	9.16	8.09	13.57	16.59	19.51	21.77	21.14	7.3
бумага, картон и пульпа	15.3	10.79	8.94	8.96	8.4	8.75	8.9	9.55	10.75	21.9
мебель	36.7	39.04	43.88	47.12	46.28	46.68	45.69	47.4	48.58	34.8

Источник: «Доклад о развитии лесного хозяйства Китая» за 2005 – 2010 гг.

2. Оценка влияющих факторов экспорта основной лесопродукции Китая

Эффект конкурентоспособности является наиболее важным фактором влияния на экспорт лесопродукции. Финансовый кризис 2008 года непосредственно привёл к резкому падению объёма мировой экспортной торговли, но объём экспорта китайской лесопродукции в целом рос. Это свидетельствует о том, что производство лесопродукции Китая имеет определенную конкурентоспособность. Изменение масштаба объёма общего импорта на международном рынке имеет большое влияние на объём экспорта Китая: уменьшение объёма мирового экспорта из-за финансового кризиса ведёт к снижению объёма экспорта Китая. Соответствие китайской экспортной лесопродукции международному спросу на международном рынке улучшилось благодаря увеличению объёма экспорта мебели, бумаги и картона, которые являются главной потребностью зарубежных рынков. [1, 81; 2, 23]

3. Предложения

3.1. На правительственном уровне необходимо:

Во-первых, укрепление политического руководства над привлечением инвестиций в промышленные технологии, содействие модернизации хозяйственной структуры.

Увеличение добавленной стоимости экспортной лесопродукции, развитие лесопромышленного кластера и масштабного произвоства, чтобы конкурентоспособность китайской лесопродукции перешла на более высокий уровень.

Во-вторых, правительство может проводить дифференциальную политику по возврату налога на экспорт, например, рассмотреть вопрос о надлежащем увеличении тарифной ставки на возврат налога на экспорт продукции с большой конкурентоспособностью (мебели), и снижение тарифной ставки на возврат налога на экспорт пиломатериалов, чтобы оптимизировать структуры экспорта лесопродукции, привести в соответствие китайскую экспортную лесопродукцию со спросом стран-импортеров.

3.2. На уровне союза необходимо:

Создание информационной платформы для сотрудничества компаний в области технологических инноваций и маркетинга.

Литература

1. Фань юе, Сун вэймин. Чжунго чжуяо мучжи линьчаньпинь чукоу цзэнчжан иньсу фэньси. (Анализ факторов роста экспорта основной лесопродукции Китая). Линье цзинцзи. 2010 г. № 12 с.
2. Гу Сяоянь, Нэ ин. Цзиюй CMS мосиндэ Чжунго мучжи линьчаньпинь чукоу цзэнчжан иньсу фэньси. (Анализ факторов роста экспорта лесопродукции Китая посредством модели «постоянной доли рынка»). Шицзе линье яньцзю. 2010 г. № 2 с.
3. Лю ичжо. Линьчаньпинь гоцзи мои цзици инсян иньсу яньцзю. (Международная торговля лесопродукции и исследование влияющих факторов). Чжунго нуне. 2008 г.

Чебыкина М.В.[1], Грачева Е.С. ©
[1]Доктор экономических наук, профессор, АМОУ ВПО «Самарская академия государственного и муниципального управления»

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ОЦЕНКИ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, оценка конкурентной позиции российских производителей бурильных труб.

В современных условиях оценка уровня конкурентоспособности предприятия – это сложный, многоэтапный процесс, который требует учета множества факторов, соблюдения определенного алгоритма оценки и знания особенностей своего предприятия, условий его рыночной деятельности. Известный американский экономист Мескон М.Х. категории конкурентоспособности предприятия дает следующее определение: *«Относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности».* [1, 77]

То есть, конкурентоспособность предприятия – это интегральная категория и показатель, объединяющий в себе внешние (видимые) и внутренние (невидимые) результаты деятельности предприятия. Оценка конкурентоспособности должна строиться на предварительном расчете конкурентной позиции (внешний результат) и эффективности финансово-хозяйственной деятельности (внутренний результат). Конкурентная позиция – это тоже интегральный показатель, являющийся отражением места предприятия в конкурентной борьбе на целевых рынках сбыта. Расчет конкурентной позиции должен быть привязан к конкретному виду продукции, особенно если предприятие специализируется на многономенклатурном производстве. К таким предприятиям относятся большинство производителей легкосплавных бурильных труб (ЛБТ) в России. Как правило, производство ЛБТ является побочным видом деятельности металлургических заводов. Это связано с тем, что изготовление легкосплавных бурильных труб требует больших затрат электроэнергии и алюминиевого сырья (обычно используется алюминиевый сплав Д16 – «дюралюминий»). Для снижения затрат и повышения конкурентоспособности ЛБТ выгоднее объединить на одном предприятии процессы переработки алюминиевого сырья и изготовление готовой продукции, в данном случае бурильных труб.

В настоящее время основные производители легкосплавных бурильных труб в России представлены тремя предприятиями. ООО «Бурильные трубы» – дочернее предприятие Каменск-Уральского металлургического завода (ОАО КУМЗ) и ЗАО «Алкоа СМЗ» (бывший Самарский металлургический завод) – производят стандартные алюминиевые трубы с безупорной конической треугольной резьбой и соединением стального замка на эпоксидных смолах. ЗАО «Акватик» (в ноябре 2007 года приобретено американской компанией Weatherford) поставляет на рынок легкосплавные трубы повышенной надежности собственной разработки. Трубные заготовки для «Акватика» производит ОАО КУМЗ, а производство стальных замков и сборка труб осуществляется на Серовском механическом заводе. В 2007 году ООО «Бурильные трубы», ЗАО «Алкоа СМЗ» и ЗАО «Акватик» произвели около 5 тыс. т. легкосплавных бурильных труб. [2]

Среди других производителей ЛБТ можно отметить ОАО «Кемеровский завод геологоразведочного оборудования» (ОАО КзГРО), ОАО «Серовский механический завод», НПО «Самарские горизонты», ОАО «Завод бурового оборудования».

По нашим расчетам на российском рынке распределение рыночных долей производителей ЛБТ выглядит следующим образом: 66 % рынка занимает ООО «Бурильные трубы», по 13 % рынка приходится на ЗАО «Алкоа СМЗ» и ЗАО «Акватик», 5 % рынка принадлежит ОАО «Серовский механический завод», остальную часть рынка ЛБТ занимают ОАО «Завод бурового оборудования» и другие производители.

Лидирующие позиции ООО «Бурильные трубы» на отечественном рынке ЛБТ объясняется тем, что производство этого вида бурильных труб является профильным для данного предприятия. Являясь дочерним предприятием ОАО КУМЗ оно располагает значительно большими возможностями обновления основных фондов, внедрения результатов НИОКР в производство ЛБТ и финансовой

© Чебыкина М.В., Грачева Е.С., 2012 г.

поддержкой головного предприятия. Для других гигантов, таких как ЗАО «Алкоа СМЗ» и ОАО «Серовский механический завод» изготовление ЛБТ не является профильным видом деятельности и составляет лишь небольшой процент в валовом выпуске продукции.

Для более объективной оценки конкурентных позиций изготовителей ЛБТ в России необходимо провести сравнительный анализ технико-экономических параметров изготовляемых легкосплавных бурильных труб. Для этих целей нами было проведено анкетирование сотрудников ОАО «Оренбургбурнефть». Результаты анкетирования предприятий представлены в таблице 1настоящей статьи.

Таблица 1

Сводные результаты анкетирования сотрудников ОАО «Оренбургбурнефть»

Показатель	Усредненные баллы для расчета значимости показателей оценки	1.ЗАО «Алкоа СМЗ»* ЛБТ-95	Средние баллы	2. ООО «Бурильные трубы» ЛБТ-76 с внутренними концевыми утолщениями	Средние баллы	3. ОАО «ЗБО» ТБЛ-85	Средние баллы	4. ОАО «СМЗ» ЛБТПН -91	Средние баллы	Эталонное предприятие, $Y_{эт}$
Технические параметры										
1.Наружный диаметр трубы, мм.	9,5	95	8	90	7,7	85	8,25	91	8,7	8,7
2.Толщина стенки, мм.	9,75	8	7,25	9	8	9,5	8,25	9	9,25	9,25
3.Номинальная длина трубы в сборе, м.	9	9	7	13,8	9,25	4,7	7	9	8,25	9,25
4.Масса 1 шт, кг.	9,75	75,67	8,25	78,25	7,75	38,69	8	74,99	8,25	8,25
5.Тип соединения	10	Стальной замок	9,5	Стальной замок	9,25	Стальной замок	8,75	Стальной замок и трапецеидальная резьба	9,5	9,5
Экономические параметры										
1. Цена, у.д.е.	7	11350	8	15650	6	8395	7,3	14967	7,7	8
2.Условия поставки	7,25	DDU, DDP	10	FCA	8,3	FCA	8,3	FCA	8,3	10
3. Объемы поставки	7	От 0,5 т.	7	от 0,3 т.	8,7	от 1 шт.	9	От 0,3 т.	8,7	9
4. Рассрочка платежа за продукцию	7,25	Предоплата 30%	8	Аванс 100%	5,7	До 30 дней	9	Предоплата 50%	7	9
5. Наличие торговых посредников	4,5	+	6,7	+	6,7	+	6,7	+	6,7	6,7

*Список сокращений и обозначений: ЗАО «Алкоа СМЗ» – бывший ЗАО «Самарский металлургический завод»; ООО «Бурильные трубы» – дочернее предприятие ОАО «Каменск-Уральский металлургический завод»; ОАО «ЗБО» – ОАО «Завод бурового оборудования»; ОАО «СМЗ» – бывший ФГУП «Серовский механический завод». ЛБТ – труба бурильная легкосплавная; ЛБТПН – труба бурильная легкосплавная повышенной надежности.

В ходе анкетирования было опрошено 150 человек, из них 35 % составили служащие и управленцы, остальные 65% – технический персонал. Для оценки конкурентоспособности продукции из всего сортамента производимых ЛБТ были выбраны трубы одинакового типоразмера и сплава (Д16). Оценка бурильных труб проводилась по пяти техническим и экономическим параметрам, наиболее важным для потребителей. В процессе анкетирования, опрашиваемые отмечали значимость для них технических и экономических параметров ЛБТ. Качество самих труб оценивалось баллами по всем экономическим и техническим показателям. На основании этих данных были определены средние коэффициенты значимости и средние баллы КСП изготовляемых труб по каждому параметру.

Затем был произведен расчет показателей конкурентной позиции рассматриваемых предприятий (см. таблицу 2). Сначала были рассчитаны стандартизированные показатели по каждому параметру оценки относительно эталонного предприятия (см. формулу 1).

$$S_j = \frac{Y_{факт/план}}{Y_{эт}} \qquad (1)$$

где: j – количество показателей оценки конкурентной позиции предприятия;

S_j – стандартизированная балльная оценка j-показателя конкурентной позиции;

$Y_{факт/план}$ – балльная оценка j-показателя конкурентной позиции предприятия;

$Y_{эт}$ – самая высокая балльная оценка j-показателя конкурентной позиции по всем предприятиям.

После предварительных расчетов были определены интегральные показатели конкурентной позиции предприятий по формуле (2).

$$КП = \sum_{j=1}^{n} S_j \cdot b_j \,, \qquad (2)$$

где: КП – интегральный показатель конкурентной позиции предприятия;

b_j – значимость j-показателя конкурентной позиции.

Таблица 2

Расчет рейтинга предприятий по уровню фактической конкурентной позиции в 2010 г.

Показатель	Значимость показателей для оценки, b_j	1. Алкоа «СМЗ», $S_j * b_j$	2. ООО «Бурильные трубы», $S_j * b_j$	3. ОАО «ЗБО», $S_j * b_j$	4. ОАО «СМЗ», $S_j * b_j$
Технические параметры					
1.Наружный диаметр трубы, мм.	0,11	0,9195	0,885	0,9483	1
2.Толщина стенки, мм.	0,12	0,7838	0,8649	0,8919	1
3. Номинальная длина трубы в сборе, м.	0,1	0,7568	1	0,7568	0,8919
4. Масса 1 шт, кг.	0,12	1	0,9394	1	1
5. Тип соединения	0,14	1	0,9737	0,9211	1
Экономические параметры					
1. Цена, у.д.е.	0,08	1	0,75	0,9125	0,9625
2. Условия поставки	0,1	1	0,83	0,83	0,83
3. Объемы поставки	0,08	0,7778	0,9667	1	0,9667
4. Рассрочка платежа за продукцию	0,1	0,8889	0,6333	1	0,7778
5. Наличие торговых посредников	0,05	1	1	1	1
ФКП	**1**	**0,2768**	**0,3655**	**0,2501**	**0,1783**

Как видно из данных таблицы 2, по результатам составления рейтинга предприятий первое место по уровню конкурентной позиции занимает ОАО «Серовский механический завод», затем в порядке убывания следуют ОАО «Завод бурового оборудования», ЗАО «Алкоа СМЗ», ООО «Бурильные трубы».

Исходя из результатов расчета рейтинга предприятий по уровню конкурентной позиции на рынке ЛБТ и основных макроэкономических и отраслевых тенденций, можно предположить, что распределение рыночных долей рассмотренных предприятий может измениться. В настоящее время ситуация на мировых сырьевых рынках не отличается стабильностью, что связано с неопределенностью экономической ситуации в странах-потребителях нефтегазовых ресурсов, что, в свою очередь, замедляет реализацию проектов по геологоразведке и освоению новых месторождений. Отрицательно сказывается на экспорте ЛБТ и сложная политическая ситуация в странах Ближнего Востока. Фактором увеличения сбыта ЛБТ на внутреннем рынке может стать и прогнозируемый рост добычи и разведки нефтяных ресурсов в России.

Литература

1. Фасхиев, Х.А. Определение конкурентоспособности предприятия [Текст] / Х.А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 4 (72). – С.75 – 83. – Библиогр.: с. 25. – ISSN 1028-5849
2. Вслед за бурением. На российском рынке бурильных труб отмечается невиданный рост потребления и импорта // Нефтесервис №03. 2008. URL: http://www.indpg.ru/nefteservis/2008/03/19549.html /(дата обращения: 15.02.2012)

Шуваев М.А. ©
Кандидат экономических наук, доцент,
Саратовский государственный технический университет

КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: конкурентоспособность, строительство, оценка, показатели конкурентоспособности.

При оценке уровня конкурентоспособности строительных предприятий, должны быть последовательно решены следующие задачи:

1. Формулирование конечной цели оценки конкурентоспособности строительных предприятий;
2. Формирование критериев (показателей) оценки конкурентоспособности;
3. Сбор первичной информации, необходимой для проведения оценки;
4. Расчет текущего уровня (рейтинга) конкурентоспособности строительных предприятий;
5. Определение закономерностей изменения конкурентоспособности предприятия в исследуемом периоде;
6. Выявление «слабых мест», снижающих конкурентоспособность предприятия;
7. Определение направлений и резервов повышения конкурентоспособности объекта исследования;
8. Практическая реализация намеченных мероприятий.

Конечная цель оценки конкурентоспособности строительных предприятий может быть разной. В соответствии с целью будут меняться и задачи, которые необходимо решить для достижения поставленной цели. К ним могут быть отнесены: определение рейтинга конкурентоспособности строительного предприятия с целью выявления доли, занимаемой им на рынке; определение «слабых мест» предприятия, для улучшения выявленных показателей; сравнение деятельности предприятия с «главным конкурентом».

После определения целей исследования, и выбора методического инструментария оценки конкурентоспособности строительных предприятий, исследователи сталкиваются с проблемой формирования показателей (критериев) конкурентоспособности.

Под формированием показателей конкурентоспособности в настоящей статье понимается их создание, организация, группировка и определение методов (формул) расчета. В действии различных показателей (критериев), формирующих конкурентоспособность строительного предприятия, проявляются как их отличительные особенности, так и особенности строительного предприятия и строительной продукции.

В научной литературе в качестве основного инструмента выявления (разработки) показателей конкурентоспособности используется подход, объединяющий различные элементы параметров спроса и предложения, анализ конкурентной среды (конкурентов), производственных и финансовых показателей.

При проведении практической оценки конкурентоспособности строительных предприятий, исследователь, разрабатывающий показатели конкурентоспособности должен учитывать следующие факторы: особенности строительной продукции и предприятий; специфика рынка, на котором выступает исследуемое предприятие и его конкуренты; цель проводимого исследования конкурентоспособности (основные цели исследования приведены выше).

Перед формированием показателей (критериев) конкурентоспособности, целесообразно провести их ранжирование, с целью выявления наиболее существенных классификационных признаков. Например, такие показатели можно ранжировать в зависимости от сферы их проявления (финансовая, производственная, рыночная и т.п.), по стадиям жизненного цикла изготавливаемой продукции (эксплуатационные, конструктивные, технологические и др.)

При определении «узких мест предприятия», а также с целью улучшения выявленных показателей, как правило, формируются комплексные группировки (классификации) показателей конкурентоспособности. В этом случае, как правило, охватываются все стороны деятельности предприятия: производственные, финансовые, обслуживающие показатели.

Для сравнения деятельности предприятия с его главными конкурентами, могут быть использованы любые из перечисленных выше способов и классификаций. При этом выбор показателей,

© Шуваев М.А., 2012 г.

как правило, зависит от того, какую информацию исследуемое предприятие может получить о своих конкурентах.

После определения набора исследуемых показателей конкурентоспособности, объект исследования переходит к следующей стадии: сбору информации, необходимой для проведения оценки.

Полнота и достоверность собранной информации служит залогом к объективности выводов о конкурентоспособности рассматриваемых объектов. По сути дела, речь здесь идет о конкурентной разведке.

Для создания конкурентной системы наблюдения обычно приходится пройти четыре ступени [1]:

- Создание системы. Первый шаг – определение жизненно важных видов конкурентной информации, установление ее источников и назначение руководителя системы (данный этап реализуется при постановке целей исследования, приведенных выше).
- Сбор данных. Данные собираются на постоянной основе в «поле» (торговый персонал, каналы распределения, поставщики), поступают от сотрудников конкурентов. Хотя предлагаемые техники сбора информации абсолютно законны, некоторые методики сомнительны с точки зрения соблюдения этических норм.
- Оценка и анализ информации. Данные проверяются на степень достоверности и надежности, интерпретируются и систематизируются.
- Распространение информации и ответы. Ключевая информация рассылается соответствующим уполномоченным лицам или в ответ на запросы менеджеров.

После сбора первичной информации, определяется текущий уровень (рейтинг) конкурентоспособности объекта исследования. Отметим, что, в отличие от **понятия** конкурентоспособность, **уровень (рейтинг)** конкурентоспособности можно вполне четко определить.

Определение уровня (рейтинга) конкурентоспособности (выбор методик и методических положений по оценке конкурентоспособности), должно основываться на целях и задачах, поставленных перед такой оценкой, сформированных показателях (критериях) конкурентоспособности, а также объема и качества собранной информации, необходимой для проведения такой оценки. В отдельных случаях, оценка уровня (рейтинга) конкурентоспособности, может проводиться по нескольким методикам (как правило, такое возможно, только в случае большого объема информации, имеющейся о конкурентах).

Результаты оценки должны быть ориентированы на решение последующих задач, т.е. выявление закономерностей изменения конкурентоспособности, определение «узких мест», и т.д.

Определение закономерностей изменения конкурентоспособности предприятия в исследуемом периоде должно выявить динамику рейтинга конкурентоспособности. Правильное определение причин изменения уровня конкурентоспособности позволяет руководству предприятия вырабатывать обоснованные управленческие решения.

Вместе с тем, даже положительная динамика изменения уровня конкурентоспособности не всегда может означать благоприятные перспективы предприятия в ближайших краткосрочных и долгосрочных периодах. Поэтому следующим шагом определения уровня конкурентоспособности строительного предприятия должно быть выявление «узких мест», снижающих конкурентоспособность предприятия.

Представляется очевидным, что оценка конкурентоспособности строительного предприятия является необходимой и проводится не столько для определения какого-то числового показателя или значения, сколько для выявления его преимуществ и недостатков в плане ведения конкурентной борьбы на занимаемом рынке, устранении последних и развития первых.

В первую очередь, достоверность такого исследования зависит от выбранной методики оценки конкурентоспособности. Выше уже отмечалось, что таких методик очень много. Но для выявления «узких мест», в первую очередь должны использоваться многофакторные методы и методические положения.

С помощью таких методов в первую очередь необходимо локализовать причины низкой конкурентоспособности. Устранение таких причин и есть основная цель оценки конкурентоспособности строительных предприятий.

Важнейшее значение имеет объективность оценки полученного уровня конкурентоспособности, которая может быть достигнута за счет правильного выбора методов и методик оценки конкурентоспособности, а также достоверности информации, полученной на третьем уровне.

После того, как были определены слабые места предприятия, мешающие ему занимать сильные конкурентные позиции на рынке, реализовывается важнейший этап: определение направлений и резервов повышения конкурентоспособности объекта исследования.

Данный этап целесообразно разбить на несколько подэтапов: 1. Определение направлений повышения конкурентоспособности предприятия (на основе проведенного выше выявления «узких

мест»); 2. Оценка имеющихся резервов предприятия и возможностей привлечения их извне; 3. Разработка плана повышения конкурентоспособности объекта исследования.

Завершающим этапом оценки конкурентоспособности предприятия, является практическая реализация мероприятий по ее повышению. После реализации намеченного плана, необходимо повторно провести оценку конкурентоспособности предприятия, с целью выявления полученного эффекта. И это уже ставит вопрос о необходимости **регулярной** оценки конкурентоспособности предприятия, поскольку, только изучая ее в динамике, можно говорить об **обеспечении** конкурентоспособности. Разработанную последовательность оценки конкурентоспособности предприятия, можно представить в виде концептуальной схемы (рис. 1).

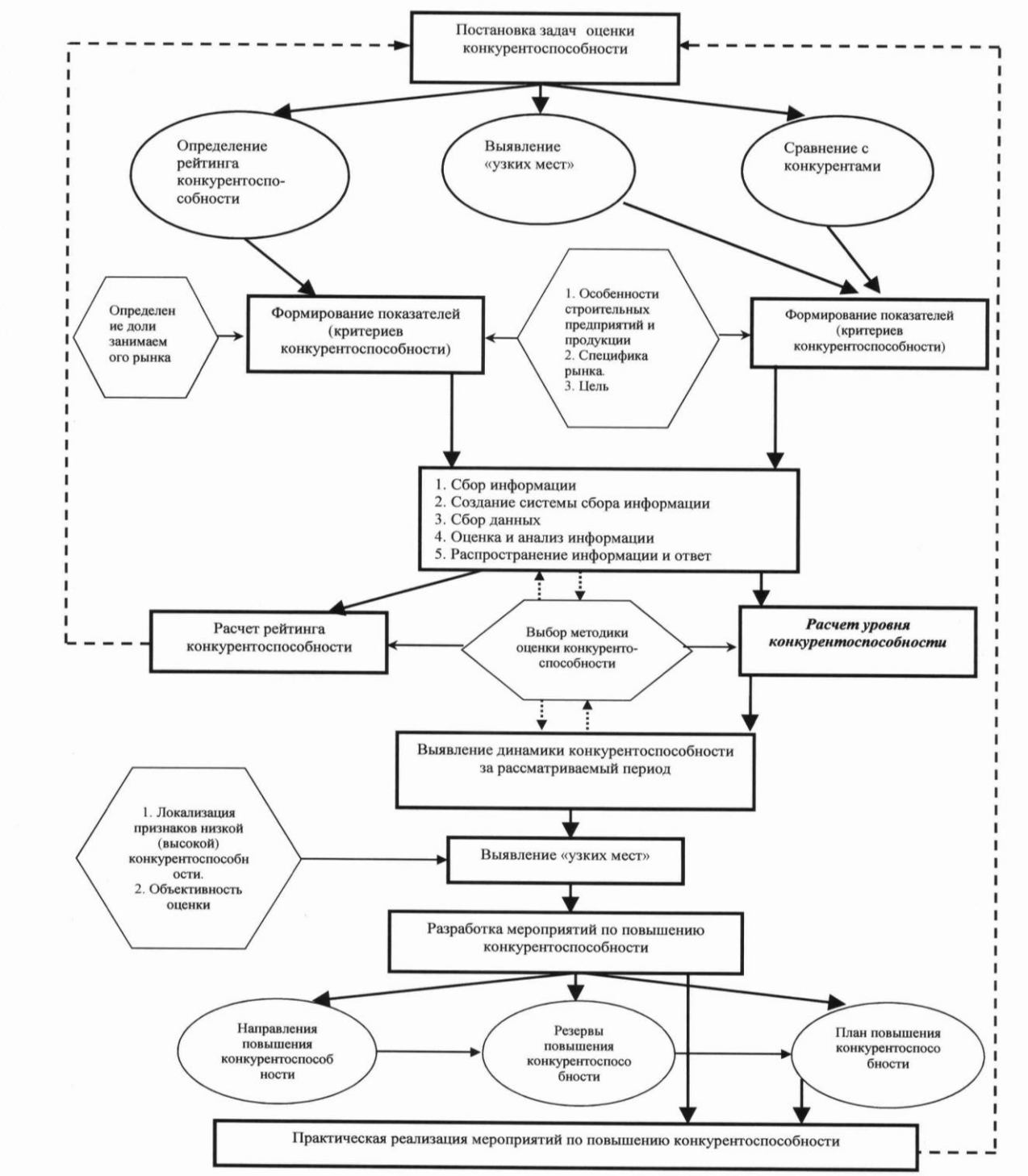


Рис. 1. Концептуальная схема оценки конкурентоспособности предприятий

Литература

1. Маркетинг: Учеб. пособие / Под. ред. А.М. Немчина, Д.В. Минаева. – СПб.: Бизнес-пресса, 2001.

Яворская А.В. ©
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики

КРОСС-ЛИСТИНГ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Кросс-листинг – котирование акций компании на нескольких биржах одновременно (напрямую или в форме депозитарных расписок), здесь мы рассмотрим именно зарубежный кросс-листинг. Кросс-листинг может рассматриваться с разных сторон, например, как фактор создания стоимости.

В настоящее время мы не можем с определенностью сказать о важности кросс-листинга для компании и его влиянии на стоимость компаний всех рынков. Некоторые исследования показали, что он не имеет никакого влияния или оно позитивное, но издержки превосходят его. Другие исследования явно доказывают существование значимого положительного эффекта на стоимость компании.

В последнее время исследования показывают, что кросс-листинг более не приносит выгод для компаний развитых стран, это может обуславливаться тем, что такие компании уже имеют доступ к торговле на развитом, хорошо организованном рынке, такие компании являются уже достаточно крупными и узнаваемыми. Что касается компаний развивающихся стран, на этих рынках меньше доля международных компаний, выше асимметрия информации, ниже уровень защиты инвесторов, высокие политические риски и существуют пробелы в законодательстве, – всё это приводит к тому, что зачастую безопаснее осуществить зарубежный листинг. Здесь возникает немаловажный вопрос, почему именно компании решают осуществить кросс-листинг.

Компаниям, выходящим на зарубежный рынок, совершенно точно придется столкнуться с такими видами издержек как: отчеты в SEC (Securities and Exchange Commission) и выполнение требований, высокие платежи юристам, инвестиционным банкам, также за другие услуги, например, бухгалтерам и аудиторам за конвертацию отчетов компании в нужную форму и стандарты, какие требует законодательство страны, в которой компания собирается сделать размещение (например, US GAAP). Не смотря на издержки, многие компании предпочитают осуществить зарубежный листинг, потому как видят в этом ряд преимуществ: более высокое количество сделок (компания торгует на более крупном и развитом рынке), соответственно, объемы торгов более высокие; присутствуют крупные и стратегические инвесторы, компания становится более заметной для инвесторов, акционеров, аналитиков. Некоторые менеджеры рассматривают кросс-листинг как часть глобальной стратегии, прежде всего, потому, что это было бы хорошим сигналом акционерам о стабильности компании, компании становятся более заметными, привлекают к себе внимание регулирующих органов, а также аудиторов, а качественное и своевременное раскрытие информации становится своего рода обязательством компании. Согласно этой гипотезе, желание неамериканских компаний соответствовать требованиям американского законодательства по раскрытию информации дает сигнал о более высоком качестве и защите интересов акционеров. Таким образом, не смотря на наличие издержек, компания приобретает выгоды от кросс-листинга.

В данной работе интерес представляют российские компании, осуществившие кросс-листинг путем выпуска депозитарных расписок. В ходе исследования собраны данные отдельно по каждой российской компании, выпустившей депозитарные расписки, далее обозначены несколько гипотез:

- Выпуск Депозитарных Расписок приводит к росту стоимости компании (выраженной через q-Tobin).
- Компании, осуществившие кросс-листинг, имеют более высокую стоимость, чем средний показатель по российским компаниям.
- Стоимость компании зависит от имиджа компании, доступности для изучения (forecast accuracy, analyst coverage).
- Компании, увеличившие капитал в США, имеют более высокую стоимость.
- Стоимость компании зависит от уровня АДР.
- Фирмы, которые выпустили капитал в США, получают больше выгод (увеличиваются в стоимости), чем все прочие.

Основные выводы, связанные со стоимостью российских компаний с кросс-листингом, заключаются в том, что после момента кросс-листинга стоимость компаний (выраженная через q-Tobin), в среднем, увеличилась, наблюдается скачок коэффициента и далее его рост, депозитарные расписки компаний с кросс-листингом торгуются, также, в основном, с премией. Компании с кросс-листингом

© Яворская А.В., 2012 г.

действительно имеют более высокую стоимость, чем средний показатель по России. Это объясняется тем, что зарубежный листинг зачастую осуществляют стабильные и известные компании, демонстрирующие высокие показатели стоимости и стандарты корпоративного управления. Стоимость российских компаний увеличилась вследствие влияния различных факторов, например, узнаваемости инвесторами, компании стали более видимыми.

Российские компании, выпустившие капитал в США, имеют более высокую стоимость, рынки являются сегментированными, при этом, выходя на зарубежный рынок, российские компании получают более легкий доступ к капиталу, преодолеваются инвестиционные барьеры, и компании могут это использовать, ведь именно выпуск депозитарных расписок позволяет выйти на зарубежный рынок, получить доступ к иностранным инвесторам и при этом компания имеет возможность зарекомендовать себя как надежную, выполняя требования регулирующих органов. В литературе нередко упоминается, что именно доступ к капталу является одним из решающих факторов создания стоимости.

Стоимость компании также зависит от типа АДР и места размещения. Для того чтобы увеличить (выпустить) капитал, компании размещают АДР третьего уровня, выполняют различные обязательства перед Комиссией по Ценным Бумагам и Биржам (SEC) , например, заполняют регистрационное заявление (F-1), представляют ежегодные отчеты 20-F и выпускают финансовые отчеты в соответствии с US GAAP. Также фирмы могут использовать такой тип размещения, как Rule144a, такое размещение позволяет продавать ценные бумаги квалифицированным инвесторам (крупным страховым компаниям, банкам и инвестиционным компаниям). Наибольшую стоимость имеют компании, выпустившие АДР третьего типа и Rule144a. АДР третьего типа позволяют увеличить капитал, и предъявляют наиболее высокие требования к компаниям.

Российские компании, осуществившие выпуск в Лондоне или Нью-Йорке имели более высокую стоимость по сравнению со средней стоимостью, здесь доступ к листингу дается сложнее, чем, например, на внебиржевом рынке, где требования минимальны.

Подводя итоги, следует отметить, что российские компании продолжают поддерживать выпуски, несмотря на издержки. В настоящее время компании по-прежнему стремятся выйти на зарубежный рынок путем размещения депозитарных расписок, некоторые компании планируют увеличивать уровень своих расписок.

Литература

1. Ammer J, Holland S., Smith D., Warnock F., “Why Do U.S. Cross-Listings Matter?“, International Finance Discussion Papers, Number 930, May 2008.
2. Andy G. Ji. “Cross Listing and Firm Value – Corporate Governance or Market Segmentation? An Empirical Study of the Stock Market”, 2005.
3. Bancel Franck, Usha R. Mittoo “European Managerial Perceptions of the Net Benefits of Foreign Stock Listings”, European Financial Management Journal June 2001 issue.
4. Foerster, S.R., G.A. Karolyi “The effects of market segmentation and investor recognition on asset prices: evidence from foreign stocks listing in the United States”, The Journal of Finance, vol. 3, jun. 1999.
5. Karolyi G. Andrew, Craig Doidge, René M. Stulz “Why are foreign firms listed in the U.S. worth more?”, September 2001.
6. Michael R. King, Bank of Canada, and Usha R. Mittoo, University of Manitoba, “What Companies Need to Know About International Cross-Listing” Review of Financial Studies, 2007.
7. Lang, M.H., K.V. Lins, D.P. Miller “ADRs, analysts, and accuracy: does cross listing in the United States improve a firm’s information environment and increase market value?” Journal of Accounting Research, vol. 41, 2003.
8. O’Connor Thomas G, “Does cross listing in the USA really enhance the value of emerging market firms?”, Review of Accounting and Finance, Vol. 8 No. 3, 2009.
9. Ole-Kristian Hope, Tony Kang, Joung W. Kim, “Voluntary Disclosure Practices by Foreign Firms Cross-listed in the United States”, 2011.
10. Sarkissian S., and M. Schill, “The nature of the foreign listing premium: A cross-country examination”, working paper, McGill University and University of Virginia, 2010.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Дмитрюк А.А. ©
Аспирант, Уфимский государственный нефтяной технический университет

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ КАК ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ГРАЖДАН РОССИИ В СФЕРЕ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ

Задачи превращения России в глобального лидера мировой экономики, выхода на уровень развитых стран по показателям социального благосостояния диктуют новые требования к системе здравоохранения. С одной стороны, растет ценность здоровья в системе приоритетов общества, возникают новые медико-технологические и социальные вызовы, связанные с изменениями в демографической структуре населения. От системы здравоохранения общество ожидает результативного противостояния тенденции роста смертности населения, особенно в трудоспособном возрасте. С другой, благодаря развитию медицинских служб реально влиять на показатели здоровья населения [4, 4].

С введением медицинского страхования, вопросы обеспечения социальных гарантий граждан на охрану своего здоровья вышли на новый уровень. Возросла потребность в более детальном изучении и анализе сложившейся практики реализации медицинского страхования граждан, в использовании соответствующих научно обоснованных подходов и в принятии конкретных практических решений в сфере совершенствования и адаптации данной системы к современным социальным условиям [3, 18].

Социальные основы введения медицинского страхования определяются: правами, обязанностями, интересами субъектов страхования, а также интересами личности, групп населения и общества в целом. Задача формирования социальной основы медицинского страхования – гармонизация интересов на основе закона [7, 601]. Для этого необходимо: знание своих прав и обязанностей всеми субъектами страхования, осознание ими своей роли и интересов при проведении медицинского страхования, формирование взаимоотношений и поведения, соответствующего целям и задачам медицинского страхования.

В процессе проведения социально-экономических реформ существенно снизился уровень социальной защищенности населения и значительно возрос риск утраты материальной обеспеченности граждан Российской Федерации, в том числе и при получении медицинских услуг [2, 17].

Социальной направленностью структурных преобразований в российском здравоохранении является введение эффективной системы контроля и мониторинга социальных процессов, социальных моделей в сфере охраны здоровья, что будет способствовать обеспечению развития медицинского страхования как формы социальной защиты интересов граждан России.

Проблемам и вопросам медицинского страхования в научной литературе уделено существенное внимание. За последнее десятилетие возрос интерес к медицинскому страхованию. Причинами этому стали процессы реформирования здравоохранения и поиск оптимальной модели функционирования, изучение исторического опыта развития медицинского страхования.

Реализация программ медицинского страхования встречается с рядом объективных проблем, которые сдерживают развитие системы медицинского страхования. К ним следует отнести: рост цен на ресурсы; трудности в прогнозировании объемов потребления медицинских услуг в зависимости от общей социально-экономической ситуации в стране (снижение уровней благосостояния и жизни, ростом заболеваемости, безработицы, смертности) [6, 760].

В этих условиях особое значение приобретает удовлетворение потребностей общества в качественных медицинских услугах и поддержание финансовой устойчивости системы медицинского страхования.

© Дмитрюк А.А., 2012 г.

Происходящие перемены в социальной жизни способствуют формированию медицинского страхования как социального института и социальной системы [1, 24].

Для медицинского страхования, как социального института, характерны положения, которые принципиально отличают его от других социальных институтов: для того, чтобы социально-экономический механизм защиты населения в сфере охраны здоровья полноценно функционировал, следует четко скоординировать и согласовать действия правительства, профсоюзов и страхователей. При этом необходимо укреплять законодательную и нормативную базу медицинского страхования как социального института, разрабатываемую с участием всех заинтересованных сторон.

Идея социальной защиты в России претерпела в своем формировании семь этапов. Зарождением элементов медицинского страхования в социальной защите России следует считать 1861 год, когда законодательно была закреплена уплата рабочими обязательных страховых взносов и создание больниц при фабриках. Принятие закона «Об обязательном медицинском страховании в 1991 году открыло новый этап развития медицинского страхования.

В современном представлении система медицинского страхования является принципиально инновационной институциональной системой в Российской Федерации, в которой демократические принципы реализованы в наибольшей мере по сравнению с другими системами и ведомствами, относящимися к сфере социальной защиты граждан.

Введение системы медицинского страхования впервые дало возможность по выравниванию условий финансирования медицинской помощи в субъектах Российской Федерации; позволило выполнять конституционные обязательства по предоставлению гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи определенного объема и качества за счет бюджетов всех уровней и средств медицинского страхования, обеспечивая социальную справедливость и доступность медицинской помощи.

В последние годы государством были сделаны крупные инвестиции в здравоохранение, но груз накопленных проблем остается весьма значительным. Чтобы противостоять новым вызовам, необходимо создать новую систему здравоохранения, повысив ее технологический, организационный и профессиональный уровни. Для этого требуется заметное повышение места здравоохранения в системе бюджетных приоритетов на всех уровнях власти [5, 7].

В перспективе основным механизмом планирования оказания медицинской помощи населению России должно стать сочетание социальной справедливости при формировании финансового обеспечения госгарантий с адресной направленностью расходования средств для оказания медицинской помощи.

Литература

1. Андреев К. И. и др. Социальные институты. – Свердловск, 1989, с. 24.
2. Анисимов В. М. Развитие страховой медицины – путь к реформированию здравоохранения // Финансы. – 1995. – № 5. – с. 17.
3. Журнал «Менеджер здравоохранения» № 5. – Москва, 2010, с. 18.
4. Журнал «Менеджер здравоохранения» № 8. – Москва, 2010, с. 4.
5. Журнал «Вопросы экономики и управления для руководителей здравоохранения» № 11. – Москва, 2005, с. 7.
6. Юрьев В. К., Куценко Г. И. Общественное здоровье и здравоохранение. – Санкт-Петербург, 2000, с. 760.
7. Лисицин Ю. П. Социальная гигиена (медицина) и организация здравоохранения. – Казань, 1998, с. 601.

Лубенец М.Ю. ©
Аспирант, ГОС ВПО Сургутский государственный педагогический университет

ОРГАНИЗАЦИЯ ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

При комплексном рассмотрении проблем пожилых людей следует отметить, что одной из важнейших форм прибавления не лет к жизни, а жизни к годам, является организация активного досуга и культурных мероприятий для пожилых людей. В комплексном рассмотрении проблем организации досуга и культуры объективно заинтересованы социальные субъекты, деятельность которых, так или

© Лубенец М.Ю., 2012 г.

иначе, сопряжена с «культурным» использованием свободного времени пожилыми людьми. Это многочисленные группы социальных работников и социальных педагогов, воспитателей, особенно в сфере дополнительного образования, специалистов в области социально-культурного обслуживания и туризма, работников учреждений культуры (театров, кино, клубов, библиотек), спорта, организаторов досуга и многих других, чья деятельность, так или иначе, касается создания условий для рационального, интересного и полезного использования свободного времени, превращения его в арену подлинно культурного развития и реализации личности. Снизившийся уровень жизни значительной части россиян, в том числе и пожилых людей, на постсоветском пространстве, сопровождался изменением характера использования свободного времени, когда на первое место выходили проблемы организованного отдыха [1, 77].

Пожилые люди в силу своего возраста не могут вести активный образ жизни, заниматься профессиональной деятельностью. С уходом на пенсию, они, оторвавшись от работы и привычного круга общения, рискуют оказаться изолированными от внешнего мира. Для того чтобы пожилые люди чувствовали себя полноценными членами общества, существует отдельное направление – работа с пожилыми людьми. Это люди, которые закончили свой трудовой путь, вышли на заслуженный отдых. Как правило, это люди с огромным жизненным опытом, которым они хотели бы поделиться с окружающими. Пожилые люди, в силу большого количества свободного времени, охотно хотят принимать активное участие во всех сферах социально-культурной жизни. Однако не надо забывать, что интересы пожилых направлены, прежде всего, не на переосмысление своего жизненного опыта, а на воспоминания своей молодости. Практика показывает, что оптимальным вариантом разрешения данной проблемы является равномерное сочетание активных и пассивных форм организации досуга пожилых людей [4, 175].

Досуг пожилых людей включает в себя организацию свободного времени, предоставление условий для удовлетворения потребностей, в том числе и культурных, развитие тех способностей, умений и навыков, которые не были получены в сфере трудовой деятельности, а также усвоение культурных ценностей, познание нового, любительский труд, творчество, физкультуру и спорт, туризм и путешествия. Досуг улучшает психоэмоциональное состояние пожилого человека, поднимает настроение, успокаивает, пробуждает оптимизм, инициативность, дает ощущение удовлетворенности жизнью.

Правильная организация досуга является необходимым условием для нормальной жизнедеятельности людей «третьего возраста». Это наблюдается в опыте работы Центров дневного пребывания пенсионеров современной России, где досуговая деятельность имеет различные направления и формы работы с пожилыми людьми.

Организация досуга пожилых людей включает в себя создание разнообразных мастерских, надомный труд (шитье, вязание, макраме, резьба по дереву, выращивание рассады), проведение конкурсов, выставок, ярмарок-распродаж изготовленных изделий. Отдых людей «третьего возраста» организуется в формах индивидуальной работы, культурно-массовых мероприятий, деятельности любительских объединений по интересам. Успех массового мероприятия во многом зависит от того, насколько в методике его организации предусмотрены возможности общения людей, превращающего посетителей в участников массового действия. Одним из ведущих способов объединения людей в ходе массового мероприятия выступают социально-психологические механизмы объединения людей, имеющие интенсивную эмоциональную окраску и активный характер [3, 34].

Обратимся более подробно к проблемам организации культурно-досугового пространства пожилых людей. Применительно к данной возрастной группе, эта область жизнедеятельности имеет свои специфические особенности в механизмах реализации. С одной стороны, пожилой человек отличается рядом физических ограничений жизненной активности, с другой стороны, его практическая деятельность является условием поддержания стремления жить. Данная проблема имеет свою специфику проявления и решения в зависимости от уклада жизни в мегаполисах, провинциальных городах и поселках. Так, изучая особенности организации досуговой деятельности пожилых людей в Центрах дневного пребывания пенсионеров, выявлен ряд сложных и противоречивых, с организационной точки зрения, моментов.

Граждане старшего возраста играют особую роль в передаче культурных знаний, традиций, навыков, а также в эстетическом воспитании детей и молодежи. Обеспечение их максимально возможной интеграции в социальную действительность, продление активного долголетия, создание наилучших условий для общения обусловливают не только благоприятное социальное самочувствие, но и неразрывность социального опыта разных поколений, сохранение позитивных нравственных традиций народов [2, 86].

В городах Набережные Челны, Красноярске, Нижнем Новгороде развита сеть культурно-досуговых учреждений, где предоставляется широкий спектр услуг по организации досуга пожилых людей.

В целом, в российских Центрах дневного пребывания пенсионеров практикуются следующие формы организации досуговой деятельности: концерты, выставки, конкурсы, вечера отдыхов, посещение музеев, театров. Разнообразие форм работы с пожилыми людьми позволяет говорить о том, что, почти, в каждом городе осуществляется аналогичная досуговая деятельность для людей «третьего возраста».

Организация досуговых мероприятий совместно с культурными учреждениями, общественными организациями, позволяет людям пожилого возраста жить полноценной жизнью, снизить риск психологических заболеваний, удовлетворить культурные и интеллектуальные запросы без ущерба материальному положению, повысить уровень собственной значимости, избежать одиночества.

Литература

1. Бурчинский, С.Г. Анализ современного состояния и перспектив развития геронтологических исследований (по результатам международной экспертизы) [Текст] / С.Г. Бурчинский, К.К. Дупленко // Проблемы старения и долголетия. – 1999. – 188 с.
2. Волобуева, Л.Н. Досуг в структуре образа жизни: культурологические аспекты [Текст] : автореф. дис. канд. филос. наук / Л.Н. Волобуева; Москов. гос. ун-т культуры и искусств. – М., 2004. – 16 с.
3. Краснова, О.В. Адаптация пожилых людей к современной социальной ситуации [Текст]: дис… канд. пед. наук / О.В. Краснова. – М., 1996. – 81 с.
4. Савчук, Н.Н. Структура и факторы социально-культурной активности пенсионеров в процессе социальной адаптации [Текст] / Н.Н. Савчук // Вестник АМН. – 2006. – № 10. – С. 15.

Максимова Л.Д. ©
Аспирант кафедры социологии, Международная Академия Бизнеса и Управления,
г. Москва

ИНФОРМАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА В СОЦИАЛЬНО-УПРАВЛЕНЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ

Потребность в сохранении и накоплении духовного и материального потенциала всего общества, потребность в сохранении достижений цивилизации, культуры, передача их последующим поколениям и связанное с этим эффективное распределение общественных ресурсов, воспроизводство общественного целого, развитие соответствующих механизмов (что, собственно и составляет содержание социально-управленческого процесса) с необходимостью требует высокой организации данного процесса.

На наш взгляд представляется правильным говорить о том, что весь социально-управленческий процесс можно считать хорошо сформированным, если в нем высоко организована информационная культура (ИК), поэтому будет целесообразно более подробно рассмотреть далее понятие информационной культуры и ее влияния на структуру и организацию социально-управленческого процесса.

В научной литературе имеются различные теоретические подходы к исследованию и истолкованию понятия информационной культуры. Как считает В.В. Зотов «информационная культура – это достигнутый уровень организации информационных процессов, уровень эффективности создания, сбора, хранения, переработки, передачи, представления и использования информации как с позиций личности, так и с позиций общества. Информационную культуру необходимо рассматривать как объективную реальность, созданную человеком и вместе с тем воздействующую на формы социальных практик, всё более определяющую их» [2, 125]. По мнению Н.А. Водопьяновой, информационную культуру следует рассматривать как «процесс, эволюционирующий в обществе в поиске наиболее оптимальных форм взаимодействия, затрагивая мировоззренческие, когнитивные, морально-этические, психологические, социальные и технологические аспекты распространения информации в обществе и использовании её индивидом. Её важнейшими характеристиками являются: степень овладения людьми социальной информацией; совокупность принципов и реальных механизмов, обеспечивающих взаимодействие субъектов в любых видах деятельности посредством производства, распространения и потребления информации» [1, 89]. В понимании С.В. Шермазановой «информационная культура – это

© Максимова Л.Д., 2012 г.

социальный процесс, характеризующейся социальной динамикой и адаптацией отдельных групп и слоев в трансформирующемся обществе, структурной перестройкой и профессионально-отраслевой динамикой занятого населения, а также трудовой мотивацией в системе квалификации и содержательности труда работников информационной сферы» [4, 135].

Рассмотрение различных подходов к определению интересующего нас феномена позволяет утвердить фундаментальность и многоаспектность понятия информационная культура. Оно пронизывает все исторические эпохи, все сферы человеческой деятельности и все стадии развития индивида как социального существа и личности.

На наш взгляд, об информационной культуре стали говорить после широкого распространения новых информационно-коммуникативных технологий (ИКТ). Поэтому ее важнейшей чертой является эффективное использование в повседневных социальных практиках информационно-коммуникативных технологий, открывающей широкий доступ информации и ведущий к новому уровню коммуникации. Информационная культура появляется там, где взаимодействия между людьми опосредуется информационно-коммуникативными технологиями. Она позволяет индивиду осваивать новые способы коммуникации в рамках информационно-коммуникативной среды современного общества, тем самым трансформируя социальные практики. Информационная культура может быть рассмотрена как социокультурный интерфейс, служащий цели обеспечения безболезненной адаптации личности к условиям естественной динамики информационно-коммуникативной среды.

Переход к информационному обществу предполагает подготовку человека к восприятию и обработке больших объемов информации. Человек должен иметь определенный уровень культуры обращения с информацией. Информационная культура – это умение целенаправленно работать с информацией и использовать для ее получения, обработки и передачи данных, используя компьютерную информационную технологию, современные технические средства и методы. Информационная культура – одна из составляющих общей культуры, поэтому она непосредственно связана с социальной природой человека, является продуктом его разнообразных творческих способностей. По мнению специалистов, информационная культура включает в себя:

- наличие навыков использования технических устройств;
- способность использовать в своей деятельности компьютерную информационную технологию, базовой составляющей которой являются многочисленные программные продукты;
- умение извлекать информацию из различных источников и эффективно ее использовать;
- владение основами аналитической переработки информации;
- умение работать с различной информацией;

знание особенностей информационных потоков в своей области деятельности [2, 128].

На наш взгляд целесообразно будет также рассмотреть ИК ещё в двух аспектах.

Информационная культура в широком смысле – это совокупность принципов и реальных механизмов, обеспечивающих позитивное взаимодействие этнических и национальных культур, их соединение в общий опыт человечества, то есть культура социальной коммуникации. В узком смысле слова это: оптимальные способы обращения со знаками, данными, информацией и представление их заинтересованному потребителю для решения теоретических и практических задач; механизмы совершенствования технических средств производства, хранения и передачи информации; развитие системы обучения, подготовки человека к эффективному использованию информационных средств и информации. Другими словами ИК сводится к культуре использования информационных технологий. Овладение ИК – это путь универсализации качеств человека, который способствует реальному пониманию человеком самого себя, своего места и своей роли.

Социальная функция информационной культуры – обслуживать инновационные процессы в обществе и упрощать социальную коммуникацию. Различают множество видов коммуникации: устная; письменная; невербальная; опосредованная, в том числе и электронная. Информационная культура упрощает информационный обмен по любому из перечисленных каналов. Спецификой информационной сферы является интенсивное использование электронных средств коммуникации, что порождает новые нормы, обычаи, ценности, ритуалы, новый тезаурус [4, 139].

В настоящее время информационная культура персонала организаций рассматривается как культура деятельности, культура работы с информацией и информационно-коммуникативными технологиями, в самом узком смысле – как культура компьютеризированного труда.

По предположению А.К. Гастева, которое одинаково справедливо как для индустриального, так и для информационного общества: «Формирование исторически нового типа культуры ставит двуединую задачу: создание научно-рациональной организации труда и воспитание нового типа работника» [3, 76].

Проблемы эффективности командного труда неизменно актуальны последние десять лет. Современные организации практически не нуждаются в одиноких гениях, им нужны эффективные команды

Информационная культура едина на различных уровнях. Например, бухгалтер какого-либо государственного предприятия не смог освоить компьютер. То есть его индивидуальная информационная культура осталась на крайне низком уровне, в то время как уровень информационной культуры его более обучаемых или более молодых коллег скачкообразно вырос. Наступил момент, когда это специалист не смог справляться со своими должностными обязанностями Ему в помощь взяли молодого специалиста. Главный бухгалтер продолжал вести учет по старинке, на бумаге, а его помощник вводил результаты в компьютерные бухгалтерские программы и делал отчеты. В данном случае информационные технологии использовались неэффективно. Налицо проблемы в информационной культуре персонала данной организации.

Когда резко возрастают требования к квалификации персонала, на рынке труда начинается процесс клиринга – вытеснения наименее компетентных работников. В то же время растет спрос на специалистов, обладающих должным уровнем информационной культуры [4, 140].

Носителями информационной культуры являются индивиды или их группы. Пользователи информационно-коммуникативных технологий и экономически активное население – пересекающиеся категории. Персонал организаций является неотъемлемой частью экономически активного населения. При этом часть персонала являются пользователями информационных технологий. Носителями информационной культуры выступают все члены информационного общества. В категории «персонал организаций» можно выделить четыре типа носителей информационной культуры:

- работники, использующие ИКТ для решения профессиональных задач – пользователи;
- работники, осуществляющие администрирование ИКТ в организации – администраторы;
- работники, не использующие ИКТ для решения профессиональных задач, но принимающие решения в вопросах информатизации (топ-менеджеры, ведущие специалисты);
- работники, не использующие ИКТ для решения профессиональных задач и не принимающие решений в вопросах информатизации;

Информационная культура отсутствует только там, где нет информации. Использование информационных систем в организации породило новый сложный объект в системе взаимодействия с персоналом. Объект воздействия − информационная культура персонала. Формировать информационную культуру персонала – значит воздействовать на квалификацию, профессиональную этику и психологические особенности работников, чтобы обеспечить эффективное использование информационных технологий, согласно целям и задачам организации.

На наш взгляд информационная культура организации – это культура компьютеризированного труда, включающая квалификацию использования ИКТ, способы решения морально-этнических вопросов, связанных с использованием ИКТ, и психологические качества работников, влияющие на эффективность внедрения и использования ИКТ.

Таким образом, можно сделать вывод, что чем более высоким уровнем информационной культурой обладает современный руководитель, тем больше у него шансов сделать успешную карьеру, выдержать конкуренцию и эффективно управлять своей компании. Можно смело утверждать, что на сегодняшний день информационная культура является одним из важнейших элементов социального управления, а в организации – одним из важнейших составляющих корпоративной культуры. Чем более высокий уровень корпоративной культуры, тем лучше информационная культура.

Литература

1. Водопьянова, Н.А. Информационная культура как фактор взаимодействия общественного и индивидуального. [Текст]. Дис.…канд.фил-х. наук: 09.00.13. / Н.А. Водопьянова, Ставрополь, 2001, С. 143.
2. Зотов, В.В. Информационно-коммуникативные основы институциональных изменений современного российского общества. [Текст]. Дис. …доктор.соц.наук: 22.00.04 / В.В. Зотов, Москва, 2009, С. 325.
3. Кравченко А.И. Классики социологии менеджмента: Ф. Тейлор и А. Гастев).
4. Шермазанова, С.В. Информационная культура организации как социальный процесс [Текст]. Дис. …канд.соц.наук: 22.00.04./ С.В. Шермазанова, Москва, 2008. 221 с.

УДК 327

Мамедов Х.Б. ©
Доктор философии по политическим наукам, доцент, Бакинский Государственный Университет

ВЛИЯНИЕ НОВЫХ КИБЕРТЕХНОЛОГИЙ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЦЕССЫ: НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И АНАЛИТИЧЕСКО-ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Аннотация

На современном этапе при приеме и освоении информации проявляются рациональные и иррациональные тенденции. Информации, предоставляемые «мозговыми центрами», служащими определенным силам, во многих случаях принимаются многими народами в иррациональном порядке.

Новые ресурсы, новые технологические инновации во многих случаях находятся в эксплуатации создавших их и управляющих ими силовых центров, тем самым служат именно их государственным и национальным интересам. Это напоминает своего рода «троянского коня».

Summary

At the present stage at reception and information development rational and irrational tendencies are shown. The information given by "the brain centers», serving to certain forces, in many cases are accepted by many people in an irrational order.

The new resources, new technological innovations in many cases are in operation created them and the power centers operating them, thereby serve their state and national interests. It reminds some kind of "Grecian horse".

Ключевые слова: Кибертехнология, международные отношения, информация, инновация, нация, государства, индивидуальные, глобализация.

Key words: Cybertechnology, the international relations, the information, innovation, the nation, the states, individual, globalization.

На настоящем этапе человеческой цивилизации развитие кибертехнологии превратилось в важное средство, занимающее достаточно значительное место в социальной, культурной, экономической и политической жизни людей. В то же время, развитие кибертехнологий в локальном и глобальном смысле открыло путь к многочисленным переменам и, тем самым, создало возможности для достижения значительных и примечательных результатов. Следствием этого является то, что на фоне формирования и развития новых кибертехнологий, наблюдаются значительные перемены в двух основных направлениях. Во-первых, это событие, которое мы можем оценивать как социальную инновацию с принадлежностью каждому народу и национальному государству, в то же время, внесло новые качественные изменения и в содержание и суть двух социально-направленных специальных философских идей: свободы и контроля. До настоящего времени в истории человечества не существовало такого коммуникационного средства, которое бы настолько облегчило и сделало бы прямым социальные отношения общества, межличностные связи, отношения между институтами внутри общества. Во-вторых, формирование и развитие новых кибертехнологий оказывает значительное и серьезное влияние на существующую вне границ национального государства статическую и динамическую ситуацию, в то же время, на международные отношения. Как известно, XXI столетие характеризуется как информационный век, и информация в современном понимании превратилась в важное средство, влияющее на международные отношения. Даже, если можно так сказать, информация выступает в качестве своего рода специального механизма управления. А это дает основание прийти к заключению о том, что информация в той или иной степени оказывает значительное непосредственное воздействие на международные отношения, выступает в качестве ориентировочного и регулирующего механизма. С этой точки зрения, так как формирование и развитие новых кибертехнологий имеет отношение также и к информационному управлению, это оказывает серьезное влияние на международные отношения.

В данном труде аналитико-исследовательского характера мы в первую очередь затронем общее воздействие пользования новыми кибертехнологиями и расскажем о его влиянии на современные

© Мамедов Х.Б., 2012 г.

общества, национальные государства. Далее будет говориться о воздействии в той или иной степени формирования и развития новых кибертехнологий на систему международных отношений.

Эта новая технология, обеспечивающая оперативный информационный обмен между народами и обществами в невиданной в истории форме, в то же время, изживает моральные, культурные и, можно сказать, религиозные грани между народами, также как и устранила официальную границу между народами и государствами в глобализирующемся мире. Вопрос о том, «что, как и за какое время принесет это скоростное развитие человеческой цивилизации, когда завершится этот процесс и когда можно будет обсудить первичные результаты» остается все еще открытым.

Однако видимым вопросом с очевидным ответом является то, что данный процесс протекает на большой скорости и приводит человечество к таким точкам, которые не поддаются прогнозированию людей. Если при создании новые кибертехнологии, как и все нововведения, обычно служат в первую очередь интересам создавших их и пытающихся управлять ими центров, то на очередной стадии они сами по себе превращаются в полусамостоятельные платформы, которые приводят к непрогнозируемым и неуправляемым процессам. Иными словами, если инновации и новые кибертехнологии и дарят людям новую свободу, то, с другой стороны, ввиду того, что эта свобода обладает неопределенной гранью, величиной и степенью, возникают серьезные вопросы о том, является ли это свободой или анархией. Дело в том, что при создании новых кибертехнологий первой поставленной задачей была идея, совмещающая также контролирование этих технологий. К сожалению, по прошествии времени механизм контроля начал исчезать и в виртуальном пространстве кибертехнология превращается уже в саморегулирующийся, определяющий свои границы и качества упорядоченный, а может и хаотический процесс. Свобода ли это? Управляем ли, контролируем ли этот процесс? Довольно трудно ответить однозначно «да» или «нет» на эти вопросы.

Однако дело в том, что этот процесс, подобно скатывающемуся вниз с вершины горы снежному кому, все увеличивается и принимает форму занос. Этот занос, который мы называем снежным потоком, лавиной, противоречит интересам одних сил, и соответствует интересам других. Но не знающая себе противников эта лавина является для некоторых народов и государств бедствием, а также поражением, для других – победой, успехом и завоеванием. Дело в том, что индивиды – носители этой свободы – не осознав, какой цели служит эта «свобода», принесенная кибертехнологиями, точнее, каковой она является, погружаются в это наводнение, напоминающее быстротечную горную реку, и обнаруживают себя в глубинах открытого моря. А индивиды, которые не умеют плавать в этом море свободы, обязательно утонут. Лишь умеющие плавать смогут выжить здесь. То есть, знающие, как и каким образом следует пользоваться свободой, умеющие согласовывать свою свободу с интересами нации и государства, смогут завершить этот процесс победителями. Так как, интересы нации и государства одновременно являются социальным понятием, обеспечивающим индивидуальные интересы, то на самом деле является явлением, воспитывающим в себе индивида. Однако к сожаленью в некоторых случаях мы, влюбившись в слова «свобода», «демократия», погружаемся в поток горной реки, не задумываясь о последствиях, ожидающих нас на следующем этапе. Поэтому в любом случае мы должны быть готовы и способны плавать и жить внутри потока информации и информационного океана, приведенного царящими в мире процессами и кибертехнологиями.

На современном этапе при приеме и освоении информации проявляются рациональные и иррациональные тенденции. Информации, предоставляемые «мозговыми центрами», служащими определенным силам, во многих случаях принимаются многими народами в иррациональном порядке.

Новые ресурсы, новые технологические инновации во многих случаях находятся в эксплуатации создавших их и управляющих ими силовых центров, тем самым служат именно их государственным и национальным интересам. Это напоминает своего рода «троянского коня».

Имеется добыча без владельца, которую мы вводим в пределы нашей крепости, то есть национального государства. Позже становится известно, что внутри этой добычи, приобретению которой мы так радовались, имеются чуждые элементы, способные разрушить нас изнутри, открыть ворота нашей крепости чужакам, врагам. Именно так, как и в историческом «Троянском уроке»… В то же время, в невидном нам и не подлежащим прогнозированию нами случае эта добыча, которую мы приняли с любовью, некоторое время спустя разрушит нас изнутри. Здесь речь идет обо всех странах, находящихся вне империалистских сил. После такого сравнения мы становимся свидетелями проявления новых кибертехнологий в новом качестве. Дело в том, что насколько бы кибертехнологии не являлись устраняющим границы, культурные и языковые барьеры между народами, ускоряющим развитие, укрепляющим социальные, политические и экономические отношения, обеспечивающим глобализацию средством, в то же время в новом качестве они являются своего рода оружием на поле боя между

народами в истории борьбы человечества. То есть, насколько кибертехнологии сближают народы, настолько они и отдаляют их друг от друга, насколько служат межгосударственным отношениям, настолько и портят межгосударственные отношения. В результате это виртуальное оружие, которое представляет собой непонятно что и неосознанно до конца, куда оно приведет человечество, есть большой вопросительный знак, связанный с развитием человечества и будущим мира. Поэтому в этом вопросе следует быть очень чуткими и со сдержанностью принимать решения в отношении нашего участия в данном процессе и того, в каком качестве мы будем в нем участвовать. Мы должны стараться использовать кибертехнологии и инновации в интересах нашей нации и государства, а также предпринимать соответствующие шаги.

Не случайно, что по мере развития кибертехнологий, в наш язык вводятся наряду с этим новые термины. Одним из таких терминов является кибершпионаж. В настоящее время кибершпионаж превратился в одно из ведущих оружий, представляющих угрозу безопасности государств мира. Благодаря кибершпионажу сегодня можно приобрести от самой секретной информации из офиса какого либо лица до идей и планов, провозглашаемых на совете национальной безопасности национальных государств, даже некоторых ядерных держав. Поэтому в целях предотвращения этого ведущие национальные государства, крупные государства осуществляют меры как в военной, так и гражданской сфере. Например, для контроля над киберпространством в армии США создано Особое Командование Киберсилами. По нашему мнению, подобные институты должны создаваться в каждом национальном государстве. В данный момент защита национальных интересов, нейтрализация чуждых элементов, представляющих угрозу национальной безопасности, является одним из главных вопросов, беспокоящих национальные государства. Поэтому ни в коем случае киберпространство, интернет-пространство не должно рассматриваться только как ресурс, обеспечивающий демократию, свободу, права и свободы людей и граждан. В то же время это следует рассматривать, как современную угрозу, и предпринимать профилактические меры в отношении нее. Конечно же, в первую очередь это должно осуществляться государством на военно-политическом уровне. С другой стороны должно реализоваться индивидами и интеллигенцией на социально-культурном уровне. Так как этот объединяющий, интегрирующий, в то же время разрушающий чуждый элемент также составляет серьезную угрозу для народов, страдающих от натиска империалистических сил.

Другой момент сожаления заключается в том, что в некоторых странах наиболее сильна тенденция пользования «черным рынком» интернет-ресурсов, кибертехнологий, и построения на этом общественных взаимоотношений с использованием манипулятивной информации. Потому, что манипулятивная информация воздействует на подсознание индивида, без его ведома, тем самым отражает в себе концепцию его ориентирования. Учитывая именно эту цель, правящие глобальным кибермиром силы стимулируют отношения грязного интернет рынка, производя специальную информацию, предназначенную для такой аудитории. Это в свою очередь напоминает генетически модифицированную продукцию. Сами того не осознавая, также как и генетически модифицированная продукция по прошествии лет ограничивает нашу способность продолжения рода и способность мыслить, они создают болезни в одинаковой мере повреждая наши мысли, наш мозг. Этот синдром разделения создает болезни, разрушающие связи граждан с государством, и выступает как деструктивный фактор, стимулирующий поляризацию в обществе и разрушающий институты, которые считаются субстратами общества.

Во многих приведенных выше моментах на фоне формирования и развития новых кибертехнологий мы выявили возникшую реальную ситуацию, формирующиеся элементы угрозы, основы информационного управления в современном информационном обществе, правила и механизмы пользования кибертехнологиями. Однако наряду со всем перечисленным можем также отметить, что по уровню и механизму пользования ими кибертехнологии выступают также в качестве фактора, оказывающего положительное влияние на развитие международных отношений. Так как, формирование и развитие новых кибертехнологий стимулирует развитие международных отношений в нескольких направлениях и обогащение их местными оттенками качества.

В первую очередь, развитие кибертехнологий выступает в качестве фактора, ускоряющего тенденции интеграции в региональном и глобальном масштабе в рамках международных отношений и связей. Так как, обмен оперативной и эффективной информацией придает новые качественные оттенки связям и отношениям между международными институтами и национальными государствами, то он вносит оперативность и в тенденции к интеграции. Ввиду того, что интеграция является процессом, пересекающим границы, она стимулирует уплотнение отношений субъектов, представляемых на международной арене, и формирование системы различных отношений. Однако самым важным

вопросом, который должен учитываться в этом процессе, является то, что интеграция должна осуществляться в симметрическом порядке и не создавать условий для ассимиляции. Часто встречаются случаи, когда интеграция, не осуществляемая на паритетной и симметрической основе, создает условия для ассимиляции и выступает в качестве разъедающего элемента в рамках международных отношений. Поэтому представление в интеграционном процессе на основании конкретных ценностей и интересов, выступает вариантом рационального и прагматического выбора.

Во-вторых, благодаря формированию и развитию новых кибертехнологий появляются более эффективные механизмы управления международными процессами, что придает значительные качественные оттенки системе международных связей и отношений.

Однако наряду со всем этим, формирование и развитие новых кибертехнологий не обуславливает однозначно новые качественные изменения международных отношений. Как мы уже отмечали выше, насколько бы кибертехнологии не являлись устраняющим границы, культурные и языковые барьеры между народами, ускоряющим развитие, укрепляющим социальные, политические и экономические отношения, обеспечивающим глобализацию средством, в то же время в новом качестве они являются своего рода оружием на поле боя между народами в истории борьбы человечества.

Литература

1. Bilim ansiklopedisi, İstanbul, 2011, Remzi Kitabevi
2. Zeynep Dağı, Uluslararası politikayı anlamak, Ulus-Devletten Kürselleşmeye, İstanbul, 2011, Alfa yayınları
3. Karam Khella (tərcüməçilər: Saliha Nazlı Kaya, Süheyla Kaya), Parçalanmış Dünya Günümüzde Emperyalizm, İstanbul, 2003, El yayınları
4. Harold Dorn, James E. McClellan III (tərcüməçi: Haydar Yalçın), Bilim ve Teknoloji Dünya Tarihinde, İstanbul, 2006, Arkadaş yayınları
5. Uluslararası İlişkiler Dergisi, Cilt:7, Sayı: 27, İstanbul, 2010, Uluslararası İlişkiler Konseyi Derneği İktisadi İşletmesi / Süreli Yayınlar Dizisi
6. http://modern.az/articles/16969/1/

Морозов С.Е. ©
Аспирант, Ульяновский государственный университет

ВЛИЯНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЕЙ НА РАЗВИТИЕ И РЕАЛИЗАЦИЮ ИНИЦИАТИВ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В связи с бурным развитием коммуникационных технологий за последние 20 лет стала актуальной проблема оказания ими влияния на гражданскую активность и развитие гражданских инициатив во всем мире. Снижение стоимости технических средств, увеличение числа технически грамотных и активных в гражданском плане людей привело к настоящему времени к изменению методов, применяемых различными негосударственными организациями и сетевыми группами гражданской активности. Появление сети Интернет и web 2.0 стало катализатором для формирования социальных сетей гражданской активности и такого экзотического способа проявления гражданской позиции как “хактивизм” – взлом сайтов и почтовых ящиков с целью противодействия различного рода правительственным инициативам, направленным на ограничение свободы распространения информации в сети, и попыткам ограничения свободы вне сети, в случае авторитарных режимов.

Попытки изучения взаимовлияния новых технологий и гражданской активности неоднократно предпринимались в зарубежном научном сообществе с момента возникновения первых акций гражданского общества, в которых использовались современные методы и технологии. Интерес в этом отношении представляют работы Рори О’Браена, плотно изучавшего первый период использования новых коммуникационных технологий для развития инициатив гражданского общества, который подчеркивает важность компьютерных сетей для реализации гражданских инициатив: “Интернет является относительно новым средством, но он имеет потенциал, чтобы стать важным компонентом обновления общественной сферы. Он идеально подходит для сбора и распространения информации, а также укрепления многопартийного обсуждения общественных вопросов. Это также очень полезно при

© Морозов С.Е., 2012 г.

координации действий для организаций гражданского общества" [3]. Важны также работы Киттилсон, М.С. и Кейт Н.Х., посвященные прикладным вопросам развития интернет сетей, поведению в них пользователей, созданию виртуальных сообществ и специфических виртуальных сообществ, объединяющих людей с активной гражданской позицией; и работы Нугрохо И., направленные на детализированное раскрытие механизма использования негосударственными организациями новых коммуникационных технологий; книга Арквлла Д. и Ронфельда Д., раскрывающая особенности сетевых войн.

С течением времени и развитием технологий механизмы и способы использования негосударственными организациями и группами гражданских активистов претерпевали значительные изменения, переходя от использования компьютерных сетей как инструмента информирования и координации непосредственных участников к созданию площадок для обучения и самоорганизации широких групп людей и "сетевым войнам", оказывающим значительное воздействие на взаимоотношения государства и общества.

Использование компьютерных сетей гражданским обществом можно условно разделить на два этапа: использование сетей узким кругом активистов (до 1995 – 1997 годов) и использование сетей широким количеством пользователей. Данное разделение основано на изменении качественного состава пользователей сети. Если до 1995 года сети были малораспространены и для их использования требовались особые технические навыки, и они рассматривались непосредственными активистами только как инструмент, позволяющий осуществлять их деятельность более простым путем, то в последующее время цена доступа и легкость его получения привели к расширению количества пользователей и вовлечению в гражданскую активность людей, ранее не интересовавшихся данными вопросами.

Первый этап – использование компьютерных сетей небольшим числом гражданских активистов. Три примера, которыми чаще всего [1, 13; 4] иллюстрируют этот период в западной литературе, – Сапатистская сетевая война, протесты против многостороннего соглашения по инвестициям и кампания по ратификации международного договора о запрете мин – характеризуются использованием сетей только для координации и информирования непосредственных активистов негосударственных организаций и традиционных СМИ. Малоизвестные в России они оказали значительное влияние на восприятие возможностей компьютерных сетей на Западе: "появление сетевых войн и их успешность приводит к необходимости изменения государственного управления, для приспособления к, и, может быть, преображения, этих гражданских и негражданских проявлений информационной революции" [1, 352].

Второй этап – использование развитых компьютерных сетей большим количеством пользователей. В рамках этого этапа возникает значительное количество различных групп гражданской активности, которые нельзя охарактеризовать как негосударственные организации, поскольку данные группы объединены только целями и идеями: "Общие мнения, ценности и цели скрепляют сеть. Общее понимание желаемого результата держит сеть в синхронизации и на ходу" [4].

Особенностью второго этапа является наряду с функционированием больших общественных сетевых движений, как то было во время "Арабской весны" в Египте и Тунисе, формирование малых гражданских групп для решения локальных задач, стоящих перед локальными сообществами. Данные малые группы возникают спонтанно при появлении в социальной сети достаточного количества людей, проживающих на конкретной, локальной территории и озабоченных решением присущих конкретно им проблем – от давления на местные коммунальные службы до выдвижения политических требований: "В результате, разнообразие участников может увеличить социальную сплоченность, толерантность и воздействие разнообразных посланий. И если учесть, что одновременное нахождение и в физических, и виртуальных пространствах может внести вклад в общественный дискурс, это может развить политические действия и простимулировать демократию" [2, 3].

Другой особенностью этого этапа является появление значительных групп "хактивистов" – активистов гражданского общества, использующих нелегальные или полулегальные методы для продвижения своих идей или для борьбы с идеологически чуждыми организациями в сети. Наиболее известным и близким к настоящему моменту по времени примером такой организации является мировое движение "Anonymous", чья деятельность была направлена в свое время против церкви Сайентологов, на защиту проекта Викиликс и Джулиана Ассанджа, атаку правительственных сайтов Египта, Интерпола, Европарламента, взлом почтовых ящиков российских чиновников и на иные, подобного рода акции.

Современные коммуникационные технологии, компьютерные сети, Интернет позволяют значительно расширить возможности для реализации гражданских инициатив различными группами

людей, предлагают богатый инструментарий для негосударственных организаций и образуют совершенно новую площадку для отстаивания своей точки зрения в споре между государством и обществом. Компьютерные сети позволили достичь огромных успехов в области взаимодействия государства и гражданского общества, вывести из апатии большое количество людей, ранее не участвовавших в общественной деятельности, получить значимые результаты в реализации общественных инициатив.

Литература

1. Arquilla J., Ronfeldt D. Networks and Netwars: The Future of Terror, Crime, and Militancy, 2003. http://slought.org/files/downloads/events/SF_1331-Arquilla.pdf
2. Keith N.H. The Social Life of Wireless Urban Spaces: Internet Use, Social Networks, and the Public Realm, 2010. http://www.mysocialnetwork.net/downloads/wifipublic-knh33-dist.pdf
3. Rory O'Brien. Civil Society, the Public Sphere and the Internet, 1999. http://www.web.net/robrien/papers/civsoc.html
4. Rory O'Brien. Global Civil Society Networks Online: Zapatistas, the MAI, and Landmines, 2002. http://www.web.net/~robrien/papers/civsocnets.html

Семенова И.А. ©
Аспирант кафедры социологии и социальной работы, ФГБОУ ВПО «СевКавГТУ»

ПРОБЛЕМЫ ЖИЗНЕУСТРОЙСТВА ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ

Ключевые слова: семья, социализация, деинституционализация, дом-интернат, жизнеустройство, биологическая семья.

Воспитание ребенка в семье имеет особенное значение: оно способствует формированию позитивного социального мировоззрения несовершеннолетнего, обеспечивает его рост и нормальное психофизическое развитие, а также наиболее полно способствует обеспечению и защите интересов ребенка.

Вместе с тем, ситуация такова, что на сегодняшний день в России огромное количество детей лишено родительской заботы. На протяжении ряда лет в нашей стране действуют и активно федеральные и региональные целевые программы, направленные на профилактику социального сиротства, детской безнадзорности и беспризорности, проводятся специальные исследования, признанные вскрыть причины такой масштабной проблемы в современной России. Несмотря на это вопрос устройства детей, оставшихся без попечения родителей, все еще остается актуальным.

В тексте Международной конвенции о правах ребенка от 20 ноября 1989 года сказано: «Ребенку для полного и гармоничного развития его личности необходимо расти в семейном окружении, в атмосфере счастья, любви и понимания» [1]. Именно в этом и состоит приоритетность семейных форм устройства детей, оставшихся без попечения родителей. Семья всегда играла важную роль в жизни человека, семьи и государства. Только здоровая, крепкая семья является залогом стабильного и процветающего общества. Статья 1 Семейного кодекса РФ гласит: «Семья, материнство, отцовство и детство в Российской Федерации находится под защитой государства» [2]. Негативные тенденции, свидетельствующие о росте числа социальных сирот в России, перегруженности и возрастании количества интернатных учреждений свидетельствует, в первую очередь, о необходимости активизации поиска новых семейных форм устройства социальных сирот.

Из всех форм устройства детей-сирот и детей, лишенных попечения родителей, самой худшей, с точки зрения дальнейшей их социализации, является устройство в дома-интернаты. Во многом по этой причине некоторые регионы России выбирают для себя приоритетным направлением – семейное воспитание детей вне государственных учреждений, преобладание семейно-ориентированного подхода над институциональным. Процесс деинституционализации заключается в акцентировании на необходимости поддержки семьи и стабилизации внутрисемейных отношений, развитии постоянных форм воспитания детей, для которых возвращение в биологическую семью невозможно. Эта тенденция особенно заметна в условии непрерывной работы с биологической семьей ребенка. Но реальность

© Семенова И.А., 2012 г.

такова, что основной формой семейного воспитания детей была, есть и остается – воспитание в учреждениях, детских домах, интернатах, т.е. в местах коллективного проживания.

Организация жизни детей в подобных учреждениях устроена так, что у ребенка формируется позиция сироты, блокирующая проявление потенциальных возможностей. Поэтому трудности, с которыми сталкивается ребенок в детском доме, в дальнейшем удваиваются.

Самым сложным в процессе социализации становится решение трех групп задач: адаптация, активация и автономизация личности. Эти задачи противоречивы и в то же время диалектически едины, поэтому их решение зависит от многих внешних и внутренних факторов. Режим проживания, созданный в детских домах, не позволяет учитывать индивидуальные особенности ребенка. Для каждого ребенка свойствен свой вариант ухода от контактов.

Для выражения ребенком собственной индивидуальности необходимо освоение социальных ролей, благодаря чему снимается страх оценки и несоответствия требованиям общества. Из этого следует, что условия, созданные в детских домах, способствуют возникновению внутренних комплексов, связанных с особенностью их психологического развития.

Главное для ребенка в семье – наличие взрослого, которого можно назвать «мама» или «папа». Отношение между детьми и родителями развивают у ребенка его собственную ценность и индивидуальность. Проживание в семье обеспечивает развитие его социального статуса. Семья призвана сегодня оставаться основополагающей ячейкой общества, реализуя такие функции, которые за нее никакая другая структурная единица социума выполнять не в состоянии. Только семья может дать ребенку любовь, радость и научить его заботится о других.

Связь с семьей человек ощущает на протяжении всей жизни. Именно в семье закладываются основы нравственности человека, формируются нормы поведения, раскрывается внутренний мир и индивидуальные качества личности. Таким образом, семья оказывает влияние на физическое, психическое и социальное развитие ребенка.

Литература

1. Международная конвенция о правах ребенка от 20 ноября 1989 г.
2. Семейный кодекс Российской Федерации.

Хагур Ф.Р. ©
Кандидат социологических наук,
Филиал ФГБОУ ВПО “Майкопский Государственный Технологический университет», п. Яблоновский

ЗНАЧЕНИЕ «ХОТТОРНСКОГО ЭКСПЕРИМЕНТА» Э. МЕЙО В ОПРЕДЕЛЕНИИ ЗНАЧИМОСТИ МОТИВАЦИИ ТРУДА

Переворот в науке вызвали исследования, проведенные в Хотторне в 1930-х годах, они же положили начало изучению человеческих потребностей, стимулов, типов личности и концепций достижения. Поскольку практика доказала ограниченность такого подхода к росту производительности труда, Элтон Мэйо на основе проведенных исследований этому подходу противопоставил другой, известный как школа «человеческих отношений». Он акцентирует внимание на том, что человек – социальное животное, ориентированное и включенное в контекст группового поведения; жесткая иерархия подчиненности и бюрократическая организация несовместимы с природой человека и его свободой; руководители должны ориентироваться в большей степени на людей, чем на продукцию, это обеспечивает социальную стабильность и удовлетворение у индивида от работы. Модель человеческих взаимоотношений предполагает, что производительность труда зависит от удовлетворенности в работе, проистекающей из внутренних факторов, как признание, чувство выполненной работы, удовлетворенность социальных потребностей [1, 213]. Так появилось новое понимание индустриального человека – «общественный человек», находящий удовлетворение в принадлежности к постоянной трудовой группе и в общественном уважении, которое тем самым приобретается [2, 120].

Результаты исследований Элтона Мэйо в Хотторнской электрической компании обратили внимание на значение социальных факторов в трудовой среде и особенно на значение неформальных

© Хагур Ф.Р., 2012 г.

групп и социального взаимодействия в них при выполнении производственных заданий. Но было бы ошибочно думать, будто эти эксперименты показали, что продолжительность рабочего дня, размер заработка, перерыв для отдыха и освещение не имеют никакого значения. Вывод заключался лишь в том, что эмоции важнее продолжительности рабочего дня, но часто даже и заработка.

«Выявлено, что рабочих больше волнует размер заработной платы в сравнении с ее размером у других работников, а не ее абсолютная величина. Даже оплата высокая – это не имеет особого значения, если кто-то, чье положение считается более низким, а оплату он получает более высокую» [2, 142].

Они стремились показать необходимость установления таких отношений между индивидами и организацией, которые будут способствовать наибольшему вложению человеческой энергии в производительный труд. А это может быть достигнуто, по их представлениям, если при создании организации будут учитываться потребности людей в чувстве компетентности, самоуважения и самоутверждения. Самоуважение, отмечали они, увеличивается вместе с переживанием психологического успеха. Психологическая энергия не имеет границ, а на сознание можно воздействовать общественными факторами. Поэтому можно создать условия, которые будут увеличивать психологическую энергию. Это, во–первых, переживание психологического успеха, для него необходимо, чтобы индивиды ценили себя и стремились к усилению чувства компетентности. Второе условие – организационное. Это требование такой организации, которая создает условия для труда и где личность имеет возможность определить свои непосредственные цели, пути их достижения и связывать их с целями организации и ценить свою собственную эффективность. Однако практика организации труда в капиталистическом обществе на основе посылок этой теории показала, что самоутверждение человека в процессе труда в условиях частной собственности на средства производства имеет свои границы, а дальнейшее развитие производительных сил, олицетворенное в автоматизации производства, требует ликвидации организации труда, основанной на отделении труда от духовной силы производства и на иерархии, отражающей власть и контроль над трудом [2, 314].

У людей есть желания и высокие стремления, их не становится меньше при командно–административном стиле управления. Это ярко показал Хотторнский эксперимент [4, 32].

Вопросом мотивации серьезно не занимались до исследований Элтона Мейо, предпринятых в 1920-х годах. В первые два десятилетия XX века научный менеджмент штурмом взял мир промышленности. Он перенес описанный Марксом принцип машины, контролирующий рабочего, в новые условия. Генри Форд, в частности, в своей системе разделения труда лишил инициативы, ограничив их деятельность доведенными до автоматизма повторяющимися действиями, чтобы повысить скорость сборочного конвейера. Текучесть кадров была столь высока, что в 1914 году Форд повысил заработную плату до 5 долларов в день [4, 23].

Таким образом, основные положения доктрины человеческих отношений сводятся к следующему.

1. Предприятие (завод, фирма, мастерская и т.д.) не есть только средство достижения экономических результатов (производство товаров и услуг для получения прибыли). В неменьшей степени каждая организация является объединением людей, преследующим морально–психологические цели – удовлетворенность, чувство участия, чувство собственного достоинства, сотрудничество и надежда на лучшее будущее.

2. Организация не должна подавлять личность, в противном случае способность организации к саморазвитию и прогрессу ставится под угрозу.

3. Менеджмент должен быть основан на принципе «человек – главный объект внимания». Профессиональные обязанности менеджера должны непременно включают работу по улучшению взаимоотношений в группе, и следовательно, по обеспечению оптимального самочувствия каждого сотрудника.

4. Забота об условиях жизни (жилье, фирменные магазины, столовые, служба сервиса и т.д.) и обслуживании работников не менее важна, чем стратегия и тактика заработной платы. Благосостояние работников это не только средство восстановления сил и, следовательно, увеличения эффективности труда, но и средство создания личной удовлетворенности и формирования трудовой этики.

5. Классовый мир, разрешение социальных конфликтов и противоречий могут быть достигнуты чрез гуманизацию труда и применение социопсихических средств обеспечения эмоционального благополучия работающих по найму.

Оставалось разработать конкретику, понять, что значит «относиться к работнику по-человечески», какие именно потребности человека необходимо удовлетворять и какими именно средствами [3, 131].

Мэйо показал, что межличностные отношения и неформальная структура группы влияют на мотивацию труда не меньше, а иногда больше, чем все мотивосоздающие усилия руководства. Неформальные связи задают ориентиры отношения к работе, диктуют профессиональную этику, предписывают и санкционируют поведение на рабочем месте. Итак, включение психологической науки в теорию менеджмента, стало расцениваться как важнейший ресурс производства, а его отношение к работе – как главный источник повышения экономической эффективности предприятия.

Австралийский психолог Э. Мейо был пионером современных подходов к мотивации. Он изучал мотивацию в те времена (1920-е и 1930-е годы), когда рядовые работники считались бездумными исполнителями, требующими строго контроля руководства. Хоторнские эксперименты Э. Мейо продемонстрировали значимость мотивации. Он сделал два больших открытия: во-первых, что групповая динамика больше влияет на продуктивность труда, чем физические условия работы; во-вторых, что группа подчиняется неписаным правилам, ею же установленным, даже в очень регламентированной трудовой среде. Э. Мейо утверждал, что социальный мир взрослых людей очень сложен и ориентирован, в основном, на работу. Он говорил, что жалоба – это не реакция на конкретный факт, а симптом общего недовольства. Неформальные группы на рабочих местах обычно становятся решающей силой. Сотрудничество в команде не возникает само по себе, его следует планировать и развивать.

Литература

1. Аксененко Ю.Н., Каспарян В.Н., Самыгин С.И., Суханов И.О. Социология и психология управления. Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 512 с.
2. Данило Маркович. Социология труда. – М.: Издательство Прогресс. 1988. – 632 с.
3. Каверин С.Б. Мотивация труда. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998. – 224 с.
4. Уайтли Филип. Мотивация: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 160 с.: ил. – Парал. Тит. Англ.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Адучиева Б.Б. ©
Соискатель РАНХ и ГС при Президенте РФ

ДВУХПАЛАТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПАЛАТ ПАРЛАМЕНТА: ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА

Термин структура парламента может обозначать только деление парламента на палаты и структурирование не только на палаты, но и составные элементы палат парламента. На выбор структуры парламентов влияет много факторов, таких как форма устройства, политический режим, национальные традиции.

Рассматривая теоретическую конструкцию, можно основываясь на анализе многовековой истории парламентов, сделать вывод о том, что структура парламентов имеет много сходных черт. Так, парламенты по своей структуре классифицируются: 1) однопалатные 2) двухпалатные [1, 95]. Иногда палат может быть и больше. Например, Конституция ЮАР 1983 г. предусматривала существование трехпалатного парламента [2]. Это редкие исключительные случаи из правила. Двухпалатная система возникла задолго до появления федеративных государств. Корни ее уходят далеко вглубь истории. За долгое время своего существования она обрела новые, самые различные черты, явившиеся результатом теоретической разработки и практических усовершенствований. В настоящее время в пользу двухпалатной системы выдвигаются два вида аргументов: 1) стремление к более устойчивому равновесию сил между исполнительной и законодательной властями, при котором ничем не ограниченная власть одной палаты сдерживается созданием второй палаты, формируемой на иной основе; 2) желание заставить парламентскую машину работать если и не более эффективно, то по крайней мере более гладко благодаря наличию так называемой контрольной палаты, в обязанность которой входит осуществление тщательной проверки подчас поспешных решений первой палаты. В действительности эти аргументы не всегда объясняют, почему предпочтение отдается двухпалатной системе [3, 38]. Наиболее точнее обоснование двухпалатности парламента определил Монтескье в книге «О духе законов» описывая в ней государственное устройство Англии, признавая ее в качестве эффективного средства, для того, чтобы удерживать от крайностей как исполнительную, так и законодательную власть: «Законодательное собрание состоит здесь из двух частей, взаимно сдерживающих друг друга принадлежащим им правом отмены, причем обе они связываются исполнительной властью, которая в свою очередь связана законодательной властью» [4, 298].

С точки зрения некоторых авторов в обоснование двухпалатной системы парламентов: «Двухпалатное устройство федераций, несмотря на все связанные трудности, обернулось благом. Конституционная легитимность второй палаты неоспорима сегодня и в не федеративных государствах». Разделение парламента способствует уравновешиванию законодательной власти и так же, как, например, многократные чтения при принятии законов, может содействовать большей обдуманности парламентских речей [5, 153]. Двухпалатные парламенты можно разделить на парламенты с сильной верхней палатой и парламенты со слабой верхней палатой. Парламенты с сильной верхней палатой характеризуются тем, что без согласия верхней палаты решение парламента принято быть не может. Парламенты со слабой верхней палатой отличаются тем, что в таких парламентах верхняя палата может отсрочить принятие парламентского решения, с которым не согласна, но не может воспрепятствовать ему. Чаще всего это относится к законодательному процессу [6, 27].

С точки зрения профессора А. Алена, «в федеративном государстве двухпалатная система далеко не лишняя, поскольку при федеральном устройстве с однопалатной системой парламент рассматривается

© Адучиева Б.Б., 2012 г.

как представитель территориальных единиц и является одним из элементов центробежных сил. Отсюда участие территорий в принятии решений на общенациональном уровне, особенно по вопросам их статуса, что является существенной чертой федерального государства. Такая процедура прерогатива второй государственной палаты, где представлены территориальные образования» [7, 34].

Анализ двухпалатной организации парламента содержат работы И. Бентама, который рассмотрел не только достоинства, но и недостатки двухпалатного парламента. К недостаткам английский философ отнес, во-первых, то, что при двухпалатной организации меньшинств может получить такое же значение, как и большинство, так как «вопрос принятый даже единогласно в одной палате, может быть отвергнут большинством одного голоса в другой». Во-вторых, такое разделение способствует возникновению двух различных направлений в зависимости от состава палат. В-третьих, каждая палата будет лишена части тех сведений, которые бы она имела при едином собрании. В-четвертых, разделение на палаты неизбежно замедляет ход дела. В-пятых, окончательным результатом такого деления будет распределение прав, которое предоставит одному собранию инициативу, а другому лишь право негатива. Тогда интерес той палаты, которая обладает лишь правом негатива, будет заключаться в отклонении всяких предложений. Достоинством двухпалатной системы Бентам видит в том, что она гарантирует досконального соблюдение установленных правил и процедур: «Если бы одна из палат их нарушила, то этим самым она дала бы законный повод другой палате отвергнуть всякое спорное представление». Еще одним достоинством двухпалатной системы Бентам считает различие интересов и взглядов, предрассудков и привычек, что способствует всестороннему рассмотрению дела: «Люди, работающие долгое время вместе, приобретают …известный корпоративный дух», имеющий естественный противовес в другой палате. «Итак, можно рассматривать вторую палату как апелляционный суд, следующий за первым рассмотрением дела. Третье преимущество это ограничение власти единой палаты. «Разделение законодательного корпуса при любом составе палат сильно препятствует реформам, но государственный корабль, укрепленный двумя якорями, приобретает такую силу сопротивления, которой он не мог бы достигнуть никакими иными способами» [8, 565].

Противником двухпалатной структуры парламента является идеолог лейборизма С. Киппс, который в свое время писал о бессмысленности и даже реакционности двухпалатного парламента: «Если мы хотим достигнуть эффективной демократии, то абсолютно невозможно иметь две палаты, делящие суверенитет государства. Вторая палата является либо представительной – в этом случае она не что иное, как дубликат первой палаты, либо она не представляет народ в целом – в этом случае она не должна иметь место в подлинно демократическом парламенте» [9, 8].

Таким образом, двухпалатная структура парламента имеет свои как отрицательные, так и положительные стороны. Достоинством двухпалатной системы организации парламента относится: 1) более объемно представлено общество и народ в целом и регионы с их особенностями; 2) обычно к кандидатам в члены верхней палаты предъявляются более высокие требования, чем к кандидатам в депутаты нижней палаты; 3) верхняя палата служит противовесом нижней – фильтрует ее решения, уменьшает партийное влияние в пользу общегосударственных интересов; 4) верхняя палата имеет больший срок полномочий и обновляется по частям, что препятствует резкой смене политического курса страны; 5) верхняя палата не распускается и функционирует всегда, и поэтому в случае роспуска нижней палаты верхняя продолжает работать; 6) в случае радикального обновления нижней палаты в результате выборов верхняя палата обеспечивает преемственность политики в стране.

Литература

1. Булаков О.Н. Двухпалатный парламент Российской Федерации. – Спб.: Юридический центр Пресс, 2003. – С. 95.
2. Staatskoerant van die Republiek van Suid-Afrika. Vol. 219. 1983.№8914. 28 September.
3. Мишель Амеллер. Парламенты. – М.: Прогресс, 1967. – С. 38.
4. Монтескье Ш-Л. Избранные произведения. – С. 298.
5. Шайо А. Самоограничение власти (краткий курс конституционализма). – М, 2001. – С. 153 – 156.
6. Конституция зарубежных стран / Под ред. В.Н. Дубровина. – М, 2001. – С. 27 – 30.
7. Ален.А. Национализм – федерализм – демократия. Пример Бельгии. Левен, 1994. – С. 34 – 35.
8. Бентам И. Тактика законодательных собраний. – Антология мировой политической мысли. 1997. Т.1. – С. 565.
9. On the Parliamentary System // New Delhi, May. 1959. – P. 8.

Болтовская Е.И. ©
Юридический институт, Томский государственный университет

ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ: ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Ключевые слова: инвестиции, капитальные вложения, определение понятия «инвестиции».

Одной из важнейших проблем модернизации российской экономики является привлечение инвестиций. России требуется иностранный капитал, способный принести новые технологии, а также способствовать развитию отечественных инвестиций. Именно инвестиции в большей мере предопределяют будущее страны и отдельных ее регионов. Инвестиции способствуют ускорению научно-технического прогресса, обеспечению обороноспособности государства, расширению общественного производства, увеличению занятости населения, развитию финансовых рынков и это далеко неполный перечень.

Не смотря на то, что многие отечественные ученые занимались исследованием данной проблемы, четкого и универсального понятия инвестиций до сих пор не выработано, которое бы смогло удовлетворять как потребностям теории, так и практики. Актуальность темы и ее недостаточная разработанность стали предпосылкой написания данной статьи.

Понятие инвестиций на законодательном уровне содержится в ФЗ от 25 февраля 1999 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», согласно которому инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Данное понятие является наиболее удачным из всех ранее существовавших, поскольку определение объекта инвестирования как «имущества» без конкретизации отдельных его видов позволяет продолжить развитие явления инвестирования и соответствует принципу универсальности понятия. Также из-под действия данного акта выведены объекты, которые инвестициями не являются, но ранее включались в определение, это касается банковских вкладов [1, 37].

Проанализировав различные взгляды на понятие инвестиций, прежде всего это работы таких ученых, как И.А. Бланк [2, 9], П.Х. Линдерт [5, 479], П.А Самуэльсон [7, 783] и др., становится очевидным, что инвестиции как экономическое явление представляют собой материальные блага, принадлежащие субъекту, которые затем используются в некоем, чаще производственном или финансовом предприятии (бизнесе) с целью увеличения (наращивания) количества материальных благ, имущества [6, 32]. Таким образом, экономическая сущность инвестиций проявляется в утрате контроля над деньгами сегодня в целях получения большей суммы в будущем [1, 39]. Но данный подход не отражает признаков инвестиций как правового явления.

С точки зрения права ученые указывают, что инвестиции и объект права собственности тождественные понятия. Так А.Г. Богатырев подчеркивает, что "инвестиции как объект права собственности и инвестиционных отношений вскрывают сущностную сторону этих общественно-правовых категорий" [3, 11]. В.А. Бублик считает, что это материальные блага, которые поддаются денежной оценке и имеют предпринимательскую значимость [4, 11]. Критика данного понятия представляется вполне обоснованной. А.В. Майфат указывает, что возможность стоимостной оценки – это общий для всех объектов гражданского права признак, за исключением нематериальных благ, что же касается предпринимательской значимости, то этот признак также не может выступать в качестве конструктивного, поскольку в таком случае понятие «инвестиций» полностью совпадает с понятием «вещи», кроме тех, что предназначены для личного, семейного, домашнего использования [6, 33].

Некоторые авторы, например С. Фокин делают акцент на том, что инвестиции – это материальные блага, отчужденные от инвестора [9, 119]. Представляется, что в выделении данного признака нет никакого смысла, поскольку имущество в этом случае уже перешло в собственность лица, осуществляющего соответствующую предпринимательскую деятельность, смешалось с иным имуществом.

Некоторые ученые указывают на то, что инвестиции не что иное, как совокупность произведенных затрат либо как вложение капитала. Недостаток данного понимания заключается в том,

© Болтовская Е.И., 2012 г.

что инвестиции в таком случае рассматриваются исключительно как статическое явление, т.е. выделяется какой-то один из элементов данного понятия – затраты или ресурсы и характеризуется лишь отдельная стадия движения инвестиций.

Более того, некоторые авторы отождествляют понятие «инвестиции» и «капитальные вложения». На самом же деле понятие «инвестиции» шире, поскольку они могут вкладываться не только в воспроизводство основных фондов, но также и в создание новых предприятий, приобретение ценных бумаг, информационные ресурсы и т.д. [9, 2].

А.В. Харсеева в своей работе указывает на следующие признаки инвестиций:

- инвестиции являются наиболее активной формой вовлечения накопленного капитала в экономический процесс;

- целевой установкой инвестиций является достижение эффекта, который может носить как экономический, так и внеэкономический характер;

- инвестиции являются объектом рыночных отношений, так как используемые в процессе инвестиций разнообразные инвестиционные ресурсы формируют особый вид рынка – инвестиционный.

- инвестиции непосредственно связаны с фактором времени, поскольку имеет место отказ от потребления сегодня в пользу будущих благ, и выступают носителем риска [8, 5].

Все вышеуказанные признаки еще раз подчеркивают экономическую сущность понятия «инвестиций» и все же не отражают правового содержания этого явления.

Является интересным вопрос, о том можно ли считать инвестицию сделкой. ГК под сделкой понимает действия граждан или юридических лиц, направленные на установление, изменение, или прекращение гражданских прав и обязанностей. Таким образом, инвестиция, не что иное, как сделка, т.е. действие, совершаемое юридическими, реже физическими лицами, в результате которого возникает правоотношение между инвестором и организатором инвестирования.

Итак, мы видим, что ни в литературе, ни на законодательном уровне не выработано определение, которое бы отражало сущностные черты инвестиций как правового явления. Основную проблему видят в том, что данное определение содержит просто перечисление объектов инвестирования и предлагается, выделив сущностные черты инвестиций, выработать иное более универсальное определение. Однако, проанализировав возможные варианты выделения признаков инвестирования, мы пришли к выводу, что как таковыми конструктивными их признать нельзя. В качестве инвестиций в равной мере выступать как денежные средства, недвижимость, ценные бумаги, имущественные права, т.е. функционально объединяющего признака объектов инвестирования просто нет, более того, поскольку эта категория является в большей степени экономической, то нет необходимости выделять самостоятельный объект правового регулирования в виде инвестиций. Представляется, что именно по этому пути пошел и законодатель.

Литература

1. Актуальные проблемы предпринимательского права: сб. ст./ под ред. А.Е. Молотникова и Р.С. Куракина. – М.: Волтерс Клувер, 2011. – 375 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента в 2 т. / И.А. Бланк. – Киев: Ника-центр, 1999. – Т. 1. – 592 с.
3. Богатырев А.Г. Государственно-правовой механизм регулирования инвестиционных отношений (вопросы теории): автореф. дис. ... докт. юрид. наук. / А.Г. Богатырев. – М., 1996. – 46 с.
4. Бублик В.А. Гражданско-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: проблемы теории, законодательства и правоприменения / В.А. Бублик. – Екатеринбург: УрГЮА, 1999. – 228 с.
5. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей / под ред. О.В. Ивановой. – М.: Прогресс, 1992. – 517 с.
6. Майфат А.В. Гражданско-правовые конструкции инвестирования: монография / А.В. Майфат. – М.: Волтерс Клувер, 2006 г. – 312 с.
7. Самуэльсон П.А. Экономика / П.А. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус М.: Бином, 1997. – 688 с.
8. Понятие и сущность инвестиций: проблема определения термина [Электронный ресурс] / Теория и практика общественного развития: научный журнал. – Электрон. журн. – М., 2012. – URL: http://teoria-practica.ru/-1-2010/economics/harseeva.pdf (дата обращения: 07.04.2012).
9. Фокин С. Договор долевого имущества в строительстве // Закон. – 2003. – № 6. – С. 23 – 29.

Буров М.М. ©
Юридический факультет им. М.М. Сперанского РАНХиГС при Президенте РФ

СТРУКТУРА РОДИТЕЛЬСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Важное значение в исследовании сущности родительских прав имеет вопрос о структуре родительского правоотношения, его внутренних связях и особенностях взаимодействия его участников.

Общепризнанным является то, что «родительские правоотношения многосубъектны, права и обязанности его участников взаимозависимы и взаимосвязаны». [1, 27]

По мнению автора, в родительском правоотношении можно выделить следующие внутренние структурные связи:

1. Отношения, которые складываются *между родителями и ребенком.*

Несмотря на то, что наличие такой внутренней связи признается всеми исследователями, некоторые аспекты являются дискуссионными.

Так, Т.А. Шумилова [2, 40] считает, что родительские правоотношения возникают между ребенком и каждым из родителей и носят двусторонний характер, поскольку права и обязанности существуют и у родителей, и у ребенка.

Действительно, эти отношения, основу которых составляет процесс воспитания и содержания несовершеннолетнего ребенка, являются определяющими в родительском правоотношении. Ключевым критерием в них выступают интересы ребенка.

Вместе с тем ряд авторов (М.В. Антокольская, А.М. Нечаева и др.) [3, 119], признавая приоритет интереса ребенка в родительском правоотношении, отмечает важность родительского интереса, имеющего первостепенное значение после интересов ребенка. Вслед за ними автор также полагает, что интересы ребенка — это основная, но не единственная забота родителей, и что интересы родителей тоже имеют право на защиту.

Семейное законодательство (ст. 61-79 СК РФ) определяет критерии взаимосвязи родителей и детей в период существования родительского правоотношения. Достижение ребенком совершеннолетия прекращает родительское правоотношение, хотя и не прекращает биологической (кровной) связи между родителем и его совершеннолетним ребенком [4, 15].

Вместе с тем, своеобразие субъектной структуры правоотношений между родителями и детьми состоит в том, что они выступают как сложные правоотношения, и их нельзя рассматривать только в плоскости отношений каждого из родителей с ребенком [5, 6].

2. В качестве второго вида внутренней структурной связи в родительском правоотношении можно выделить ***отношения между самими родителями,*** осуществляющими родительские функции в отношении общего ребенка. По мнению В.М. Кошкина, в рамках родительского правоотношения имеется правовая связь не только между матерью и ребенком (материнство), отцом и ребенком (отцовство), но и непосредственно между родителями, обусловленная осуществлением их прав и обязанностей в отношении ребенка, а ребенок выступает связующим звеном между его родителями [6, 12].

В отличие от этого, В.А. Рясенцев [7, 51] считал, что родители друг с другом в родительском правоотношении не состоят.

Е.М. Ворожейкин [8, 20] отмечает, что каждый из родителей состоит в родительском правоотношении как самостоятельный субъект, обладая по отношению к ребенку такими же правами, и несет перед ним такие же обязанности, что и другой родитель. На наш взгляд, нельзя полностью согласиться с данной точкой зрения. Признавая самостоятельность каждого из родителей как субъекта права, следует также признать, что поведение и действия каждого родителя, связанные с выполнением им родительских функций, являются целенаправленными *(на ребенка)* и не могут быть рассогласованными, разобщенными. В связи с этим более правильным представляется позиция А.Л. Кумановской о том, что «права и обязанности у одного и другого родителя не только равные, но и взаимные... каждый родитель должен контролировать процесс воспитания ребенка, осуществляемый другой стороной». [9, 82]

Следует отметить, что в тех случаях, когда на совершение несовершеннолетним ребенком определенных действий (например, сделок) или на изменение его правового статуса (например, на эмансипацию), требуется согласие родителей, в некоторых правовых нормах прямо указано на

© Буров М.М., 2012 г.

необходимость получения согласия *обоих* родителей, как, например, в случае признания несовершеннолетнего эмансипированным (п.1 ст.27 ГКРФ). Нередко мнения родителей не совпадают, поэтому необходимо говорить о процессе родительского взаимодействия, в результате которого между ними может быть достигнута договоренность по спорным вопросам.

При совместном проживании обоих родителей и ребенка, решение вопросов, связанных с его воспитанием, как правило, происходит мирным путем. Презюмируется, что родители в этом случае действуют по взаимному согласию, исходя из интересов детей и с учетом их мнения, то есть в полном соответствии с законом (п.2 ст. 65 СК РФ).

В случае, когда один родитель проживает отдельно от ребенка и второго родителя, родители вправе урегулировать вопросы, связанные с воспитанием и содержанием ребенка, путем заключения между собой разного рода соглашений (например, соглашения о порядке осуществления родительских прав – п.2 ст.66 СК, соглашения об уплате алиментов – п.1 ст.80 СК РФ). Однако никто из родителей не может ни иметь, ни добиваться для себя каких-либо преимуществ, никто из них не может освобождаться от несения установленных по закону обязанностей [10, 324]. Более того, равные обязанности родителей в родительском правоотношении имеют не меньшее значение, чем равные права.

Сказанное свидетельствует о наличии структурной связи, опосредующей отношения между родителями. В качестве самостоятельного субъекта права каждый родитель является носителем прав и обязанностей, но реализуют их в отношении одного и того же для обоих родителей субъекта права — общего ребенка.

3. Особое место в структуре родительского правоотношения занимают отношения *между родителями и государством.* Необходимо сделать оговорку, что государство в данных отношениях представляют его уполномоченные органы – органы опеки и попечительства, социальные службы, прокуратура, суды и т.д. (в пределах их компетенции).

На существование названной структурной связи обращалось внимание в литературе [11, 27]. По мнению Н.С. Шерстневой [12, 59], в отношениях между родителями и государством государство принимает на себя обязанность содействовать родителям в воспитании ребенка, например, создавать детские образовательные учреждения различных видов, однако, в свою очередь, государство вправе требовать от родителей надлежащего семейного воспитания и содержания ребенка.

Наличие структурной связи между родителями и государством признается далеко не всеми авторами. Так, А.Л. Кумановская полагает, что государство не является субъектом родительского правоотношения, поскольку родителей и государство в лице его органов связывают правоотношения административного характера, а не семейные правоотношения, к которым относятся родительские правоотношения. [13, 66]

Некоторые исследователи, (например, И.Ф. Александров [14, 138]), хотя и не выделяют в структуре родительского правоотношения в качестве самостоятельных отношения между родителями и государством, но вместе с тем указывают на публичный характер правового регулирования отношений между родителями и детьми.

По мнению В.Н. Леженина [15, 85], правоотношения, возникающие у родителя с государственными органами образования (школа, дошкольные учреждения), хотя и связаны с семейным воспитательным процессом, однако, имеют свое содержание и специфику соотношения прав и обязанностей его субъектов.

Автор разделяет точку зрения о наличии в структуре родительского правоотношения особой структурной связи «родители – государство». Государство не вмешивается в процесс осуществления родительских прав, но определяет границы дозволенного поведения родителей, выход за пределы которых влечет применение установленной законом ответственности. Так, органы опеки и попечительства вправе обратиться в суд с иском о лишении родителя родительских прав (п.1 ст. 70 СК РФ), а в случае угрозы жизни и здоровью ребенка орган опеки и попечительства вправе отобрать ребенка у родителей (ч.1 ст.77 СК РФ).

Государство наделяет родителя правом на воспитание для того, чтобы он надлежащим образом воспитывал своих детей. В зависимости от того, как родители осуществляют свои права и обязанности по воспитанию, государство в лице уполномоченных органов оценивает поведение родителя как воспитателя. В отношении родителей, которые надлежащим образом осуществляют родительские права, действуют меры государственной поддержки. Соответственно, к родителям, которые недобросовестно пользуются правами и не исполняют обязанностей, государство принимает меры, направленные на предотвращение и прекращение их противоправных действий, например, ограничивает или лишает таких родителей родительских прав.

Что касается вопроса о том, является ли государство субъектом родительского правоотношения, то нельзя согласиться с тем, что роль государства ограничивается только административной функцией. Государство устанавливает приоритетные направления семейной политики, которые неразрывно связаны с политикой и идеологией страны в целом. Следует особо подчеркнуть, что государство и родители объединены единой целью – воспитать достойного человека и гражданина.

Наряду с перечисленными видами связей в структуре родительского правоотношения выделяют также связь – ребенок-государство. [16, 36] Представляется, однако, что этот тип связи в родительских правоотношениях отсутствует, т.к. взаимодействие ребенка и государства осуществляется через связь родитель-государство.

В завершение рассмотрения вопроса о внутренней структуре родительского правоотношения следует заметить, что широкий спектр структурных связей, выделяемых различными исследователями, свидетельствует о сложности и неоднозначности данного вида правоотношения.

Литература

1. Мороз Л.В. Рассмотрение судами дел о лишении родительских прав. М., 1985.
2. Шумилова Т.А. Обеспечение и защита родительских прав и обязанностей по действующему российскому законодательству. Саратов, 2005.
3. Антокольская М.В. Семейное право. М., 1996. С. 210; Нечаева А.М. Брак, семья, закон. М., 1984.
4. Косова О.Ю. Основания возникновения семейных отношений. Автореф. дисс. канд. юрид. наук. Л.,1986.
5. Иванова С.А. Некоторые процессуальные особенности судебного рассмотрения гражданских дел,связанных с воспитанием детей. Автореф. дисс. ...канд.юрид.наук. М., 1968.
6. Кошкин В.А. Судебное установление отцовства. Автореф. дисс. канд. юрид. наук. М., 1972.
7. Рясенцев В.А. Семейное право. М.: Юридическая литература, 1971.
8. Ворожейкин Е.М. Актуальные проблемы семейных правовых отношений в СССР. Автореф.дисс.канд. юрид.наук. М., 1973.
9. Кумановская Л.Л. Права и обязанности родителей по воспитанию детей в семейном праве РФ. Дисс. ...канд. юрид.наук. М., 2005.
10. Шершнева Н.С. Понятие, сущность и система принципов в семейном праве. М., 2006.
11. Тихонина К.В. Семейное правоотношение по воспитанию детей. Дисс. канд. юрид. наук. М., 1988.
12. Шерстнева Н.С. Принципы семейного права, обеспечивающие права и интересы несовершеннолетних детей. Тверь, 2003.
13. Кумановская А.Л. Права и обязанности родителей по воспитанию детей в семейном праве Российской Федерации. Дисс.канд. юрид. наук. М., 2005.
14. Александров И.Ф. Правовое регулирование семейных отношений: соотношение семейного и гражданского права. Дис. канд.юрид.наук. Самара, 2004.
15. Леженин В.Н. Право родителей на воспитание детей по советскому семейному законодательству. Дисс. ... ганд.юрид.наук. Харьков, 1988.
16. Тихонина К.В. Семейное правоотношение по воспитанию детей. Дисс. канд. юрид.наук. М., 1988.

Вологина Ж.Ю.[1], Валиева Ю.И.[2], Расулева Г.Г.[3] ©
[1]К.б.н., доцент кафедры права БГАУ, [2,3]ЗиЛХ, БГАУ

РОЛЬ ПРИРОДООХРАННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РЕШЕНИИ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

Заповедники и национальный парк, являющиеся особо охраняемыми природными территориями федерального значения, находятся в ведении Управления Росприроднадзора по Республике Башкортостан. Природные парки, заказники, памятники природы, лечебно-оздоровительные местности и курорты, являющиеся особо охраняемыми природными территориями регионального значения, являются собственностью субъектов РФ и находятся в ведении органов государственной власти субъекта.

В настоящее время необходима специальная система охраны экосистем. Различают два уровня охраны природы: популяционно-видовой и экосистемный. На популяционно-видовом уровне охрана популяций или видов реализуется в рационально используемых экосистемах. На экосистемном уровне

© Вологина Ж.Ю., Валиева Ю.И., Расулева Г.Г., 2012 г.

охраняются целые экосистемы в составе особо охраняемых природных территорий (ООПТ). Экосистемный уровень охраны природы более эффективен. Для охраны экосистем создаются разные ООПТ – экосистемы, где полностью прекращено хозяйственное использование или оно жестко нормируется и не превышает порогов, гарантирующих сохранение экологического равновесия. Общая площадь ООПТ в РБ составляет 7 % территории. По решению ЮНЕСКО охраной природы должно быть охвачено не менее 30 % территории [4].

Система охраняемых природных территорий Республики Башкортостан (СОПТ) – это комплекс функционально и территориально взаимосвязанных территорий, который проектируется с учетом природных, социально-культурных и национальных особенностей республики. Одной из составляющих правовой базы СОПТ является «Концепция развития системы охраняемых природных территорий в Республике Башкортостан», утвержденная постановлением Правительства Республики Башкортостан от 1 сентября 2003 г. № 209 [6]. Основной целью концепции является определение базовых понятий, принципов, стратегических задач и механизмов их реализации, создающих основу для планирования и принятия управленческих решений в области территориальной охраны природы Республики Башкортостан. Положения концепции должны приниматься во внимание: при разработке нормативных и иных документов в сфере охраны окружающей среды, природопользования, территориального планирования и развития производительных сил; при принятии управленческих решений в сфере охраны окружающей среды и использования природных ресурсов.

Наряду с уже существующими особо охраняемыми природными территориями (заповедники, национальные и природные парки, заказники, памятники природы и округа санитарной, горно-санитарной охраны санаториев, курортов и источников водоснабжения) в СОПТ включены существующие водоохранные и зеленые зоны, особо защитные участки лесов, а также особо охраняемые природные территории, планируемые для организации, природных парков и заказников на землях, зарезервированных под особо охраняемые природные территории.

Наша республика, как и вся Россия, провозгласила инновационный курс развития, основывающийся на ресурсосберегающих технологиях, в том числе бережных по отношению к природе. При разработке концепции развития и совершенствования земельно-имущественных отношений в Республике Башкортостан на 2011-2016 годы утвержденной Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 09.11.2011 г. № 396 [5] следует уделить особое внимание концепции создания системы охраняемых природных территорий. В частности, обратить внимание не только на создание новых ОПТ, но и на укрепление позиций уже существующих. Естественные экосистемы являются основными хранителями биологического разнообразия. Рационального природопользования зачастую оказывается недостаточно для их сохранения. Особо охраняемые природные территории (ООПТ) – участки земли, водной поверхности и воздушного пространства над ними, где располагаются природные комплексы и объекты, которые имеют особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое, рекреационное и оздоровительное значение, которые изъяты решениями органов государственной власти полностью или частично из хозяйственного использования и для которых установлен режим особой охраны. Особо охраняемые природные территории относятся к объектам общенационального достояния [11].

Обеспечение надлежащего исполнения природоресурсного законодательства является приоритетным направлением надзорной деятельности органов прокуратуры республики в сфере охраны окружающей среды. Прокуратура республики провела проверку исполнения законодательства об особо охраняемых природных территориях. В результате, стражи закона выявили грубейшие нарушения федерального законодательства.

В августе 2011 года в ходе проверки выявлены нарушения законодательства при принятии Постановления Правительства РБ от 27.01.2009 г. № 23 «О внесении изменений в Положение о государственном природном экологическом заказнике республиканского значения «Ишимбайский»». Данным актом из территории заказника исключены отдельные кварталы Макаровского участкового лесничества для обеспечения древесиной населения Макаровского сельсовета Ишимбайского района. Между тем, изъятие земель природно-заповедного фонда противоречит Федеральному закону от10.01.2002 г. №7-ФЗ (в ред. от 21.11.2011 г. №331-ФЗ, с изм. от 07.12.2011 г. №417-ФЗ) «Об охране окружающей среды» [9]. Кроме того, вопреки требованиям Федерального закона от 25.11.1995 г. №174-ФЗ (в ред. от 19.07.2011 г. №248-ФЗ) «Об экологической экспертизе» [10] не была проведена экологическая экспертиза проекта постановления.

В результате незаконных действий органов исполнительной власти республики территория заказника сократилась на 13 971 га, путем сплошных рубок вырублено 943 куб.м древесины. С аналогичными нарушениями закона принято постановление Правительства РБ от 01.02.2010 № 44 «О

внесении изменений в положения о государственных природных зоологических заказниках республиканского значения «Икский» и «Шайтантау». Прокуратурой в адрес Премьер-министра республики принесен протест. В результате принятых мер прокурорского реагирования постановлением Правительства республики от 03.08.2011 года названные акты признаны утратившими силу. Министерству природопользования и экологии РБ поручено внести соответствующие изменения в Государственный кадастр особо охраняемых природных территорий республики, а Министерству лесного хозяйства – в Лесной план РБ и лесохозяйственные регламенты лесничеств [3].

Государственный природный зоологический заказник республиканского значения "Ишимбайский" организован в соответствии с Постановлением Совета Министров Башкирской АССР от 19 марта 1971 года N 119 на площади 58526 га. Заказник образован с целью сохранения, воспроизводства и увеличения численности ценных в хозяйственном, научном и культурном отношениях видов диких животных, среды их обитания, расселения на сопредельных территориях, а также поддержания целостности естественных сообществ [8].

Прокурорской проверкой 25 августа 2011 года установлено, что на одном из участков Муллинского месторождения ООО «Грааль» производило добычу песчанно-гравийной смеси. В нарушение требований Закона от 21.02.1992 г. №2395-1 (в ред. от 06.12.2011 г. №401-ФЗ, с изм. от 07.12.2011 г. №417-ФЗ) «О недрах» [1], а также условий лицензионного соглашения ООО «Грааль» разрабатывало недра без изучения указанных работ на земную поверхность; отсутствовали разработанный промышленный проект освоения участка и программа мониторинга окружающей среды, согласованная с органом, выдавшим лицензию; не велся учет добычи песчанно-гравийной смеси. Прокуратурой города Уфы по материалам проверки в отношении генерального директора ООО «Грааль» было возбуждено дело об административном правонарушении по ч.2 ст.7.3 КоАП РФ (пользование недрами и нарушением условий, предусмотренных разрешением (лицензий) [2].

Республика Башкортостан обладает высоким природно-ресурсным потенциалом, в том числе обширными запасами древесных ресурсов, лесной фонд составляет 56,3 млн. га (38% территории республики), покрытая лесом площадь – 4898 тыс. га, общий запас древесины – 708 млн. м3.

Однако в настоящее время состояние лесного фонда республики свидетельствует о наличии проблем в сфере исполнения лесного законодательства, связанных с экологическим состоянием лесной растительности, таких, как пожары, самовольные вырубки лесных насаждений, повреждение растительности вредителями и болезнями, промышленными сбросами и выбросами, использование лесных территорий для массового отдыха граждан.

Проведенной прокуратурой республики в марте 2012 года проверкой исполнения лесного законодательства на территории Республики Башкортостан выявлены грубые нарушения в деятельности органов государственной власти республики при реализации полномочий в данной сфере. Министерством промышленности и инновационной политики РБ не обеспечен надлежащий контроль за реализацией на территории республики инвестиционных проектов в области освоения лесов. В Министерстве лесного хозяйства РБ отсутствует надлежащий контроль за выполнением арендаторами лесных участков условий заключенных договоров, проектов освоения лесов, необходимое межведомственное взаимодействие, не выполняются требования законодательства о порядке рассмотрения обращений граждан, об организации предоставления государственных услуг.

Подведомственными Минлесхозу РБ государственными унитарными предприятиями допускаются грубые нарушения трудовых прав граждан, не выполняются мероприятия по охране, защите, воспроизводству лесов. В связи с изложенными нарушениями прокуратурой республики в адрес Премьер-министра Правительства Республики Башкортостан внесено представление, которое находится на стадии рассмотрения.

Обобщение результатов надзорной деятельности показало, что должностными лицами органов государственной власти и местного самоуправления систематически не выполняют положения названного законодательства, нарушают права граждан и юридических лиц.

Контролирующими органами при осуществлении государственного лесного и пожарного надзора допускаются нарушения законодательства о защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, административного законодательства. Не исполняются требования закона и со стороны лесопользователей, в том числе леса используются без проектов освоения лесов, не предоставляются (либо несвоевременно предоставляются) лесные декларации, отчеты об использовании, охране, защите, воспроизводства лесов, не соблюдаются правила пожарной и (или) санитарной безопасности в лесах. Всего по результатам проверки выявлено 364 нарушений, в целях устранения которых опротестовано 4 незаконных правовых акта, в суды направлено 198 заявлений, внесено 99

представлений, возбуждено 98 дел об административных правонарушениях, по инициативе прокуроров возбуждено 2 уголовных дела. В настоящее время вопросы состояния законности в названной сфере, устранения выявленных нарушений остаются на контроле прокуратуры республики. [7].

Актуальность темы обусловлена реальным состоянием законности в природоохранной сфере. Она не только остается напряженной, но и продолжает ухудшаться. Существенную роль в решении вышеуказанных проблем играет деятельность природоохранной прокуратуры, по осуществлению надзора за исполнением природоохранного законодательства. Для успешного осуществления практической деятельности по реализации механизма воздействия органов прокуратуры на правопорядок в природоохранной сфере необходимо проведение систематической и глубокой проработки всей совокупности вопросов, от решения которых зависит улучшение состояния законности в данной сфере, а также объективный анализ правопорядка и режима осуществления надзорной деятельности в этой области. В связи с этим, при осуществлении дальнейшего реформирования органов прокуратуры, необходимо повысить ее статус и укрепить надзорную функцию в сфере соблюдения законов и прав граждан, в том числе и в области экологии. Для повышения эффективности прокурорского надзора за исполнением природоохранного законодательства, следует усилить надзор за реализацией своих обязанностей по осуществлению экологического контроля природоохранными контролирующими органами, а также за законностью правовых актов, издаваемых органами власти, управления и контроля, а также ужесточить меры по обеспечению исполнения природоохранного законодательства на всех уровнях исполнительной власти.

Литература

1. Закон от 21.02.1992 г. №2395-1 (в ред. от 06.12.2011 г. №401-ФЗ, с изм. от 07.12.2011 г. № 417-ФЗ) «О недрах» [электронный ресурс] – Режим доступа. // СПС «Консультант Плюс».Вер.Проф
2. Кодекс об административных правонарушений РФ от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (в ред. от 02.04.2012 г. №30-ФЗ) [электронный ресурс] – Режим доступа. // СПС «Консультант Плюс».Вер.Проф
3. Новостная лента. Прокуратура РБ. [электронный ресурс] – Режим доступа. http://www prokrf.rb>13544
4. ООПТ РБ. Экологический портал [электронный ресурс] – Режим доступа. http://www ecorb.ru›61 Уфа
5. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 09.11.2011 г. № 396 «Об утверждении концепции развития и совершенствования земельно-имущественных отношений в Республике Башкортостан на 2011-2016 годы» [электронный ресурс] – Режим доступа.//СПС «Консультант Плюс».Вер.Проф.
6. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 01.09. 2003 г. № 209 « Об утверждении концепции развития системы охраняемых природных территорий в Республике Башкортостан [электронный ресурс] – Режим доступа. // СПС «Консультант Плюс».Вер.Проф.
7. Прокуратура Республики Башкортостан [электронный ресурс] – Режим доступа. http://www.bashprok.ru/news/10978.html
8. Прокуратура РБ. [электронный ресурс] – Режим доступа. http://www.bashprok.ru/news/10978.html
9. Федеральный закон от10.01.2002 г. №7-ФЗ (в ред. от 21.11.2011 г. № 331-ФЗ, с изм. от 07.12.2011 г. №417-ФЗ) «Об охране окружающей среды» [электронный ресурс] – Режим доступа.//СПС «Консультант Плюс».Вер.Проф.
10. Федеральный закон от 25.11.1995 г. № 174-ФЗ (в ред. от 19.07.2011 г. № 248-ФЗ) «Об экологической экспертизе» [электронный ресурс] – Режим доступа.//СПС «Консультант Плюс».Вер.Проф.
11. Экология Башкортостана: учебное пособие/ Гадиев М.А., Хабибуллин Р.Р., Николаева С.В., Абдюкова Г.М., [электронный ресурс] – Режим доступа. http://www .priroda-rb

Гейко П.П. ©
Соискатель кафедры уголовного права МГЮА имени О.Е. Кутафина,
адвокат коллегии адвокатов «Московская городская коллегия адвокатов»

УГОЛОВНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РОССИИ, НАПРАВЛЕННОЕ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАННОСТИ ИМУЩЕСТВА, ПОДЛЕЖАЩЕГО ВЗЫСКАНИЮ

Аннотация

В представленной статье П.П. Гейко затрагивается проблема неполноты уголовно правового регулирования в Российской Федерации отношений, возникающих по поводу сохранности имущества, на которое должно быть обращено взыскание, вследствие невыполнения гражданско-правовых

© Гейко П.П., 2012 г.

обязательств, неисполнения обязанности по уплате налогов и сборов, а также в иных случаях. Автор приводит примеры уголовно правовых норм периода существования Российской Империи, направленных на предотвращение неправомерного сокрытия имущества, подлежащего взысканию, которые, по его мнению, могут быть восприняты современным законодателем.

Ключевые слова: сохранность имущества; взыскание; сокрытие; недоимка; невыполнение обязательств; неисполнение обязанности; должник.

В любом обществе, экономика которого основана на принципах свободного предпринимательства, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, рыночного ценообразования, наличия частной собственности, ограниченного вмешательства государства в экономику, существует обширный специфический пласт экономических и фискальных взаимоотношений, в содержание которых включена обязанность одной из сторон этой связи передать другой стороне некоторое находящееся во владении обязанной стороны имущество в счет погашения задолженности, возникшей (или будущей, но неизбежность возникновения, которой заведомо известна обязанной стороне) в результате частичного либо полного невыполнения принятых на себя обязанной стороной обязательств или неисполнения этой стороной установленной в обществе обязанности безвозмездно отдавать часть своего имущества. Например, обязанность передать имущество может возникнуть в результате неисполнения различных договоров и соглашений, либо при наличии задолженности перед бюджетом в связи неуплатой налогов, пошлин, сборов и т.д. Обязанность передать имущество должника в определенных случаях возлагается на лиц, которым должник это имущество передал, сохранив за собой право собственности, а также на лиц, к которым перешло имущество должника вместе с его непогашенными долгами, например, такими лицами могут являться залогодержатели, наследники, правопреемники. Наличие такого рода экономических и фискальных отношений всегда сопровождается потребностью общества обеспечить сохранность имущества должника, для возможности в последующем удовлетворения требований за счет этого имущества, предъявляемых в связи с образовавшейся задолженностью. Соответственно, проблема обеспечения сохранности имущества, подлежащего взысканию, существует в обществе с момента, не позднее возникновения общественной потребности в охране обязательственных отношений, общественной обязанности членов общества безвозмездно производить общеобязательные платежи. Современная Россия в аспекте существования проблемы обеспечения сохранности имущества, подлежащего взысканию, не является исключением.

В России постсоветского периода вследствие возникновения современных социально-экономических отношений появились новые виды общественно опасных деяний, связанных с неправомерными действиями в отношении имущества, за счет которого может быть произведено взыскание задолженности, возникшей в результате неисполнения соответствующих обязательств или обязанностей, ряд из которых нашли свое отражение в действующем уголовном законодательстве. В уголовном кодексе РФ в определенных случаях предусмотрена ответственность за сокрытие, передачу, отчуждение, уничтожение, уклонение от передачи и иное противодействие сохранению имущества, на которое обращается взыскание, при наличии признаков банкротства, недоимки по налогам и сборам, соответствующего судебного акта и в некоторых других случаях (ч.ч. 1, 3 ст. 195, ст. 199.2, ст. 312 УК РФ) [3]. Принятие норм, содержащихся в указанных статьях УК РФ, обусловлено именно современной социально-экономической системой, меняющимся состоянием общества в связи с отказом от административно-хозяйственного типа экономики и переходом к рыночной саморегуляции. Однако, как представляется, имеющиеся в уголовном законе нормы, направленные на обеспечение сохранности имущества, подлежащего взысканию, охватывают регулирование далеко не всех существующих в сфере экономики противоправных деяний, препятствующих сохранности такого имущества. Так, например, сокрытие, утаивание и другие действия с имуществом, за счет которого может быть произведено взыскание задолженности по обязательствам, недоимки по налогам и сборам, направленные на избежание выплаты долгов, хотя еще и не установленных каким либо административным актом (решение суда об установлении факта наличия долга или признаков банкротства; решение налогового органа, устанавливающее факт наличия недоимки; и т.п.), но неизбежность которых очевидна для лица, совершающего неправомерные действия с имуществом, на сегодняшний день уголовным законом не регулируется. Поэтому типична ситуация, когда руководитель организации предвидя неизбежность обращения взыскания на принадлежащее этой организации имущество в связи с неисполнением ею гражданско-правовых обязательств или налоговых обязанностей, незадолго до установления

административным актом факта наличия соответствующей задолженности, отчуждает, скрывает либо совершает иные действия с этим имуществом в результате которых, становится невозможным обращение взыскания на это имущество. При этом главная цель таких действий руководителя заключается именно в намерении избежать оплаты долга, а не в достижении экономически полезного результата. Как правило, такие действия вуалируются под обычные хозяйственные сделки.

Также в современном отечественном уголовном законодательстве отсутствует регулирование отношений, связанных с сохранностью имущества физического лица, не являющегося предпринимателем, но которое имеет задолженность по обязательствам перед другими лицами, за которыми числится недоимка по налогам и сборам, или оно имеет иную обязанность выплатить денежные средства. Данное обстоятельство вряд ли способствует улучшению экономического климата в стране, а также не распространению деяний, когда физические лица, имеющие задолженности, измеряющиеся достаточно крупными суммами, незадолго до обращения взыскания на их имущество, отчуждают, скрывают и иным способом утаивают принадлежащее им имущество, с целью избежать оплаты долгов, чем причиняют существенный вред своим кредиторам, бюджету, обществу в целом. Об уголовной ответственности наследников должников и других их правопреемников, принявших на себя имущественные права и обязанности должников, за противодействие сохранности принятого имущества, за счет которого должно быть произведено взыскание по долгам должника, в современном уголовном законе тем более ничего не сказано.

Не установлена уголовная ответственность и для лиц, которые владея имуществом должника, на которое должно быть обращено взыскание, скрывают, утаивают или иным способом противодействуют обращению на него взыскания с целью избежать экономических потерь в случае, если имущества должника будет недостаточно для удовлетворения интересов всех его кредиторов. Так, имеют место ситуации, когда залогодержатель, зная что на все имущество залогодателя должно быть обращено взыскание в связи наличием у последнего задолженности, скрывает сведения о наличии у него имущества должника, в результате чего другие кредиторы должника не получают возмещения за счет взыскания на это имущество.

В настоящее время, охрана прав лиц и государства, интересы которых могут быть удовлетворены в результате обращения взыскания на имущество их должников, эффективное взимание налогов и сборов, неуклонное исполнение решений суда и иных уполномоченных органов в отношении имущества, за счет которого должно производится взыскание задолженности или подлежащего конфискации, являются важнейшими направлениями деятельности Российского государства. Анализ и совершенствование государственного механизма обеспечения сохранности имущества, подлежащего взысканию, в т.ч. уголовно-правовыми средствами, представляется значимой задачей, требующей скорейшего разрешения.

Обозначенная необходимость урегулирования уголовно-правовыми средствами отношений, связанных с обеспечением сохранности имущества, подлежащего взысканию, существовала в нашей стране с давних времен. К примеру, в уголовном законодательстве России середины XIX – начала XX веков содержалось немало норм, содержащих запрет на воспрепятствование сохранности имущества, подлежащего взысканию. В диспозициях этих норм подробно описывались способы совершения и другие признаки таких преступлений. Так, в разделе седьмом Уложения о наказаниях уголовных и исправительных 1845 года «О преступлениях и проступках против имущества и доходов казны» в статье 602 устанавливалась ответственность за всякий ущерб, причиненный имуществу или доходам казны, через похищение, утайку или растрату [1, 170]. Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1845 года вобрало в себя ряд статей прямо устанавливающих запрет утаивать и скрывать имущество, которым обеспечивается исполнение обязательств и обязанностей. В этом акте практически полностью сформирован соответствующий институт, который в принципе может быть воспринят современным законодателем. Так, в статье 1654 Главы двенадцатой Уложения о наказаниях «О нарушении постановлений о кредите» говорится: «Кто из лиц, не принадлежащих к торговому сословию, будет признан должником злостным, т.е. таким, о ком доказано, что он, впавши в неоплатные долги, с умыслом, для избежания платежа оных, перекрепил свое имение или передал оное безденежно в другие руки, или же посредством подставных ложных заимодавцев, или иным способом скрыл действительно свое имение или часть оного во вред неудовлетворенных вполне заимодавцев, тот за сие подвергается...» [1, 425]. Более того, согласно статье 1655 Уложения, которая наряду с ответственностью за действия самих должников, устанавливала ответственность лиц, участвовавших в подлогах злостного должника, предусматривала уголовное наказание для наследников злостного должника. Так ответственность наступала, если наследники должника, получив по наследству капиталы его, состоявшие в кредитных

установлениях и поступившие к ним по особым законам этих установлений, с умыслом не представляли их на удовлетворение долгов [1, 425]. Таким образом, статья 1655 предусматривала уголовную ответственность не только за соучастие в сокрытии имущества, подлежащего взысканию, но и за непосредственное совершение сокрытия имущества, подлежащего взысканию, лицом, являющимся правопреемником должника, а не стороной обязательственного отношения, при котором образовался долг. В статье 1656 Уложения говорится: «Кто, имея на несостоятельном должнике обеспеченное закладом заемное письмо, утаит сей заклад, а между теми останутся неудовлетворенные другие на должнике взыскания, тот за сие подвергается наказанию…» [1, 425]. Т.е. предусматривалось наказание, как и в предыдущей указанной статье, за совершение сокрытия имущества, подлежащего взысканию лицом, не являющимся стороной обязательственного отношения, а только держателем имущества должника. Последние две приведенные статьи указывают, что в дореволюционном российском обществе действия, направленные на воспрепятствование получению кредитором причитающегося ему имущества, за счет которого может быть погашена образовавшаяся перед ним задолженность путем его сокрытия должниками, правопреемниками должников либо лицами, у которых находилось это имущество, расценивались как наносящие существенный вред как кредитору, так и государству в целом.

Уголовное уложение 1903 года содержит нормы, запрещающие утаивать и скрывать имущество, подлежащее взысканию в связи с неисполнением должниками принятых на себя обязательств, а также невыполнении налоговых обязательств. В главе тридцать четвертой «О банкротстве, ростовщичестве и иных случаях наказуемой недобросовестности по имуществу» Уголовного уложения 1903 года в статье 599 определяется преступлением следующее деяние – «Объявленный судом несостоятельным должником, виновный: 1) в сокрытии, при объявлении несостоятельности своего имущества умолчанием или ложным о нем показанием с целью избежать платежа долгов; 2) в выдаче уменьшающего конкурсную массу обязательства по долгу, вполне или в части вымышленному, или в безвозмездной передаче, переукреплении или сокрытии иным способом своего имущества после объявления несостоятельности и притом с целью избежать платежа долгов; 3) в выдаче обязательства по долгу, вполне или в части вымышленному, или в безмездной передаче, переукреплении или сокрытии иным способом своего имущества, хотя и до объявления несостоятельности, но в близком времени и при том с целью избежать платежа долгов, наказывается…». Статья 600 содержит описание квалифицированного состава преступления, предусмотренного статьей 599, а именно: «объявленный судом несостоятельным должником в порядке торгового производства виновный в преступных деяниях, статьей 599 предусмотренных, наказывается... Если, по значительности вреда, произошли важный ущерб казне или расстройство, или упадок дел кредитного установления, или разорение многих лиц, то виновный наказывается…» [2, 193]. Статья 601 устанавливает ответственность руководителя организации за сокрытие имущества организации, подлежащего взысканию. Так, «заведывающий или распоряжающийся делами общественного или частного кредитного установления, товарищества на паях или акционерного общества виновный: 1) в отказе, при объявлении судом о несостоятельности таких установления, товарищества или общества показать суду или подлежащей власти в случаях и порядке, определенных законом, об имуществе таких установления, товарищества или общества, или в ложном при таком объявлении об имуществе оных показаний, если такие отказ или показания учинены с целью содействовать установлению, товариществу или обществу избежать платежа их долгов; 2) в выдаче по долгу вполне или в части вымышленному, обязательства, уменьшающего имущество таких установления, товарищества или общества, или в безвозмездной передаче, переукреплении или сокрытии иным способом имущества онаго, с целью содействовать установлению, товариществу или обществу избежать платежа долгов, если такая выдача обязательства или безмездная передача, переукрепление или сокрытие имущества учинены после прекращения сим установлением, товариществом или обществом платежей или объявления несостоятельности оных или хотя и ранее, но в предвидении неизбежности такого прекращения или объявления в близком времени; если притом последовало объявление несостоятельности установления, товарищества или общества или приостановление платежей, наказывается… Если, по значительности вреда, произошли важный ущерб казне, или расстройство или упадок дела кредитного установления, или разорение многих лиц, то виновный наказывается…» [2, 194]. Уголовным уложением 1903 года определяется ответственность за соучастие в сокрытии имущества, подлежащего взысканию. Так, в статье 602 говорится, что «соучастником в преступных деяниях, статьями 599-601 предусмотренных, если они последовали, признается и наказывается как соучастник виновный: 1) в подстрекательстве к сим деяниям; 2) в требовании или получении платежа по обязательству, заведомо выданному при условиях, означенными статьями указанных; 3) в безмездном, под видом возмездного, приобретении имущества, заведомо переданного при условиях, означенными

статьями указанных; 4) в сокрытии или участии в сокрытии имущества при условиях, означенными статьями указанных» [2, 194].

Из приведенных норм уголовного законодательства середины XIX – начала XX веков, в период бурного развития экономики Российской Империи, во времена вполне сформировавшейся налоговой системы, когда отношения собственности и обязательственные отношения между частными юридическими и физическими лицами лежали в основе экономики страны, можно сделать вывод, что сокрытие имущества, подлежащего взысканию, представляло существенную опасность для русского общества. В настоящее время, когда Россия вновь вернулась к экономической системе, основанной на частной собственности, встала на рельсы капиталистического развития, когда значимость обязательственных отношений для государства имеет приоритетное значение, а бюджет России в значительной степени зависит от налоговых поступлений хозяйствующих субъектов, актуальность изучения и разработки государственных, в том числе уголовно правовых средств регулирования отношений, связанных с обеспечением сохранности имущества, подлежащего взысканию, в связи с неисполнением принятых на себя обязательств или налоговых обязанностей перед государством, резко возросла. Без развития института привлечения к уголовной ответственности лиц, совершающих сокрытие имущества, подлежащего взысканию, не могут быть в полной мере защищены и обеспечены права и интересы физических лиц, субъектов экономической деятельности, государства, нарушаемые в результате невыполнения соответствующих обязательств или неисполнения установленной в обществе налоговой обязанности.

Литература

1. Свод законов Российской Империи. Издания 1857 года. Том 15. Законы уголовные. Санкт-Петербург. Типография Второго Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии. 1857 г.
2. Новое уголовное уложение. Высочайше утвержденное 22 марта 1903г. С.-Петербург. Издание Каменноостровского Юридического Книжного Магазина В.П. Анисимова. Большой пр. 86. 1903.
3. Система КонсультантПлюс http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=126811;div=LAW.

Гук Б.М. ©
Кандидат юридических наук, Харьковский национальный университет внутренних дел,
Начальник учебно-консультационного пункта в г. Смела

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ И В РОССИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Ключевые слова: исполнительное производство; принудительное исполнение; судебные приставы; государственные исполнители.

Реальное исполнение судебных и иных юрисдикционных решений (далее решения) в любом государстве занимает важное место в правовой практике. Справедливо отмечается, что осуществление права на обращение в суд с иском о защите прав было бы иллюзорным, если бы внутренняя правовая система допускала, чтобы окончательное судебное решение, имеющее обязательную силу, не выполнялось бы в ущерб одной из сторон [1, 88]. Поэтому каждое государство формирует свою правовую политику и правовую систему так, чтобы механизм правовой защиты нарушенных прав и интересов способствовал реальному восстановлению имущественных и личных неимущественных благ личности, в том числе и путем принудительного исполнения решений. Учитывая, что в подавляющем большинстве обязанные лица уклоняются от добровольного исполнения, механизм принудительного исполнения способствует восстановлению нарушенных прав, законности, поддержанию правопорядка в обществе [2, 51].

В настоящее время в различных правовых системах сложились три основные модели организации принудительного исполнения: публично-правовая, частно-правовая и публично-правовая с элементами частно-правовой (смешанная) [3, 13]. Каждая из этих моделей свойственна правовой системе той или

© Гук Б.М., 2012 г.

иной страны. Если говорить о России и других бывших союзных республиках то у них, как и в Украине, сейчас доминирует публично-правовая, то есть государственная система принудительного исполнения решений. Наибольший интерес для Украины вызывают организационно-правовые формы и механизм принуждения исполнительного производства в Российской Федерации, поскольку правовая регламентация общественных отношений России и Украины объединена общими историческими и юридическими корнями, реальными возможностями заимствования положительного опыта. Кроме того, Россия одно из первых государств на постсоветском пространстве, где произошло реформирование системы принудительного исполнения решений, а сам механизм уже в период реформы исполнительного производства претерпел существенные изменения. В России, как и в Украине, преобладала научная доктрина советских времен, что исполнительное производство – это стадия гражданского процесса [4, 53], что было определенным препятствием на пути реформирования системы органов принудительного исполнения решений. Исполнительное производство в этих странах длительное время регулировалось отдельными разделами отечественных гражданских процессуальных кодексов, а также Инструкцией об исполнительном производстве от 15 ноября 1985 года № 22, в которых определялись условия и порядок действий судебного исполнителя [5, гл. 1].

В новейших условиях развития общественных и экономических отношений в правовом регулировании исполнительных отношений возникли множественные пробелы и коллизии, что снижало эффективность исполнения судебных и иных решений. Это заставило российского, а в скорости и украинского законодателей урегулировать вопросы принудительного исполнения решений в специальных нормативных актах. В России такими актами стали законы «О судебных приставах» [6] и «Об исполнительном производстве» [7], а в Украине – «О государственной исполнительной службы» [8] и «Об исполнительном производстве» [9] (далее – законодательство об исполнительном производстве). Именно эти нормативные акты легли в основу решения организационно-правовых и практических вопросов принудительного исполнения решений.

Существенным моментом было преобразование института судебных исполнителей в службу судебных приставов при Министерстве юстиции Российской Федерации [6, ст. 7], а в Украине – в государственную исполнительную службу в системе органов Министерства юстиции Украины [8, ст. 1]. Таким образом, в обоих государствах службы принудительного исполнения решений приобрели статус органов исполнительной власти, что повлекло и перераспределение компетенции органов судебной и исполнительной власти в системе принудительного исполнения решений.

Законодательство об исполнительном производстве объединило разветвлённые правовые нормы материального и процессуального права в специальные законы, которое урегулировали организационно-правовые и процессуальные вопросы практических действий государственных исполнителей в Украине и судебных приставов в Российской Федерации. Однако, за последние десятилетия законодательство об исполнительном производстве и в Украине, и в России претерпело значительные изменения, прежде всего в полномочиях судебных исполнителей и судебных приставов, их правовом статусе, процедуре исполнения решений, механизме принудительных действий. Это было вызвано необходимостью урегулирования развёрнутого механизма принудительного исполнения отдельных видов исполнительных документов, вопросов оценки и реализации ценных бумаг, методики оценки недвижимого имущества и т.д.

Наличие действующих проблем организационно-правового характера, отсутствие эффективного механизма принудительного исполнения решений, низкий уровень фактического исполнения судебных и иных решений обострили дискуссии учёных, которые выходили из необходимости принятия единого нормативного акта, который бы урегулировал организационно-правовые основы принудительного исполнения решений и саму процедуру механизма принудительного исполнения. Таким нормативным актом в России назывался исполнительный кодекс, который, по справедливому мнению В. Яркова, мог бы объединить в себе различные способы реализации исполнительных документов и различные исполнительные процедуры и учёл бы особенности гражданского, налогового, финансового, инвестиционного, земельного, жилищного и иного законодательства, а также способствовать образованию административной системы исполнительной власти с целью решения проблем, существующих в исполнительном производстве [10, 35]. Эту идею поддерживали и другие российские учёные, исходя из правовой доктрины административных правоотношений в исполнительном производстве. В научных кругах Украины также считают, что принятие исполнительного кодекса объединило бы проверенные временем положения законов Украины «Об исполнительном производстве» и «О государственной исполнительной службы», устранило бы множественные недоработки, свёл бы воедино разрознённые положения законодательства, так или иначе регулирующие вопросы

исполнительного производства [11, 30]. В тоже время российский законодатель пошел другим путём и в сентябре 2007 года принял новую редакцию Закона «Об исполнительном производстве», где расширены процессуальные полномочия судебного пристава-исполнителя, среди которых, в частности, заслуживает внимания право судебного пристава-исполнителя на установление временного ограничения права выезда должников за пределы Российской Федерации [12, п.15 ч. 1 ст. 64].

Существенные изменения в последние годы произошли и в законодательстве об исполнительном производстве Украины в связи с принятием 4 ноября 2010 года Закона Украины «О внесении изменений в Закон Украины «Об исполнительном производстве». Среди наиболее важных новелл новой редакции Закона, в части полномочий государственных исполнителей, следует выделить их право непосредственного доступа к базам данных и реестрам, в том числе электронным, содержащий информацию о должниках, их имуществе и средствах [9, ст. 5]. Без сомнения, важным нововведением стало право государственного исполнителя, в случае уклонения должника от исполнения решения, обращаться в суд с ходатайством об установлении временного ограничения на право выезда должника за пределы Украины [9, ст. 5]. Однако, в отличие от судебного пристава – исполнителя в России, государственный исполнитель не может самостоятельно принимать решения в этом вопросе. В организационном плане Государственная исполнительная служба Украины приобрела статус центрального органа исполнительной власти с широким спектром полномочий, закреплённых в Положении «О государственной исполнительной службе» [13], которые во многом совпадают с нормами Положения «О Федеральной службе судебных приставов» Российской Федерации [14].

Проведенный сравнительный анализ показывает, что правовое регулирование исполнительного производства в Украине и России во многом совпадает, как в организационном плане, так и в механизме принудительного исполнения решений. В то же время, несмотря на прогрессивные изменения в законодательстве об исполнительном производстве и России, и Украины, в нем остаётся ещё немало пробелов и коллизий, которые требуют основательного научного исследования и практической адаптации. Одним из направлений научных разведок могло бы стать возвращения к вопросу разработки исполнительного кодекса, тем более, что на постсоветском пространстве такой опыт уже есть в Республике Молдова. В настоящее время здесь действует Исполнительный кодекс, который объединил в себе две системы правового регулирования: выполнение решений гражданского характера (книга 1), и исполнения решений уголовного характера (книга 2), а также решений по административным делам [15].

Литература

1. Рожок В. Некоторые вопросы относительно позиции Европейского суда по правам человека по вопросам неисполнения решений национальных судов / В. Рожок / / Право Украины. – 2009. – № 5. – С. 88-91.
2. Решетникова И.В. Исполнительное производство за рубежом / И. Решетникова // Право и экономика. – 2001. – № 3. – С. 51-58.
3. Шумилов Ю.И. Исполнительное производство в период становления правового государства в России: автореф. дис. на соискание ученой степени кандидата юрид. наук: спец. 12.00.02 «Конституционное право; муниципальное право» / Ю.И. Шумилов. – М., 2007. – 14 с.
4. Пучинский В.К. Понятие, предмет, источники советского гражданского процессуального права / В. Пучинский. – М., 1966. – 139 с.
5. Инструкция «Об исполнительном производстве»: утверждена приказом Министерства юстиции СССР № 22 от 15 ноября 1985 года. – М.: Министерство юстиции СССР, 1985. – 93 с.
6. О судебных приставах: Федеральный Закон от 21.07.1997 № 118-ФЗ (принят ГД ФС РФ 04.06.1997) // Собрание законодательства РФ. – 28.07.1997. – № 30.
7. Об исполнительном производстве: Федеральный Закон от 21.07.1997 № 119-ФЗ (принят ГД ФС РФ 04.06.1997) // Собрание законодательства РФ. – 28.07.1997. – № 30.
8. О государственной исполнительной службе: Закон Украины от 24 марта 1998г. Редакция от 08.03.2011 [Электронный ресурс] // Режим доступа: zakon.rada.gov.ua/laws/show/202/98-вр
9. Об исполнительном производстве: Закон Украины в редакции Закона № 2677-VI (2677-17) от 04.11.2010 // Ведомости Верховного Совета. – 2011. – № 19-20. – ст. 142.
10. Ярков В.В. Концепция реформы принудительного исполнения в сфере гражданской юрисдикции // Российский юридический журнал. – 1996. – № 2. – С. 32-37.
11. Бородин И.Л. Исследование процесса правового регулирования исполнительного производства от прошлого к настоящему / И.Л. Бородин / / Юридический вестник. – 2009. – № 1 (10). – С. 27 – 30.
12. Об исполнительном производстве: Федеральный Закон РФ принятый Государственной Думой 14 сентября 2007 года. [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://www.base.spinform.ru
13. Указ Президента Украины от 6 апреля 2011 года № 385/2011 «Об утверждении Положения о Государственной исполнительной службе Украины»: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // www.president.gov.ua/documents/13356.html.
14. Указ Президента Российской Федерации от 13 октября 2004 г. № 1316 об утверждении Положения о

Федеральной службе судебных приставов (в ред. Указов Президента РФ от 24.01.2006 N 42, от 21.04.2008 N 539, от 23.10.2008 N 1517, от 05.05.2010 N 552, от 05.09.2011 N 1145, от 23.09.2011 N 1240) [Електронний ресурс] — Режим доступа: // www.consultant.ru

15. Исполнительный кодекс Республики Молдова. [Електронний ресурс] – Режим доступа: http:// www.base.spinform.ru

Зимин В.А. ©

Кандидат исторических наук, профессор, Самарский институт Восточной экономико-юридической, гуманитарной академии

КОНЦЕПЦИИ ПЛЮРАЛИСТИЧЕСКОЙ ДЕМОКРАТИИ: ИХ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Демократия сегодня практически повсеместно получила признание не только как лучший режим правления, но и как единственно верная и прогрессивная идеологическая концепция.

В современный период выделяется множество моделей демократии в зависимости от того, какой принцип ее организации является ведущим. Главное внимание в плюралистической демократии обращается на многообразие политических сил и конкуренцию между ними. Нашим объектом исследования является плюралистическая демократия, ее концепции.

Общей посылкой в концепциях плюралистической демократии выступает положение о том, что государство является демократическим лишь при наличии множества организаций либо автономных групп, участвующих в осуществлении власти. Возникновение идей политического плюрализма было связано с усложнением социальной структуры зрелого капиталистического общества, формированием многопартийных систем в промышленно развитых странах.

Начало плюралистическим воззрениям на политику положили идеологи реформистского социализма. Многообразие социальных объединений рассматривалось ими как средство, призванное выражать и защищать интересы непривилегированных слоев общества, и прежде всего рабочих, которые в условиях парламентской демократии лишены возможности реально воздействовать на политику высших органов государства и добиваются защиты своих интересов с помощью альтернативных (негосударственных) организаций – профсоюзов, гильдий, потребительских кооперативов и пр.

Э. Хейвуд под понятием «плюралистическая демократия» подразумевал демократическую систему, которая основана на выборах в представительные органы; причем в предвыборной гонке должны участвовать несколько политических партий. Этот термин относится к демократическому движению, при котором общественные запросы формулируются группами лиц. Они при этом объединены общими интересами. В этом виде плюралистическая демократия может рассматриваться как альтернатива любой форме мажоритаризма и парламентской демократии. Для успешного функционирования плюралистической демократии необходимы такие условия:

- политическая власть должна быть распределена между соперничающими группами (нельзя иметь привилегированные группы);
- правительственный аппарат должен быть нейтральным, внутренне достаточно структурированным, чтобы предоставить политическим группам поле для непосредственной политической деятельности;
- должен быть высокий уровень внутренней ответственности, при котором лидеры этих политических групп подотчётны их рядовым членам [1, 97].

С развернутым обоснованием идеала плюралистической демократии выступил Гарольд Ласки (1893-1950 гг.) – видный деятель и теоретик лейбористской партии Великобритании. Он сформулировал такие понятия, как плюралистическая теория государства и политический плюрализм, которые были восприняты последующими сторонниками концепции и употребляются ныне в качестве ее наименований.

По учению Ласки, современный тип государства зародился в эпоху Реформации, когда светские правители, одержав победу над церковью, сосредоточили в своих руках всю полноту власти. В дальнейшем, по мере утверждения капитализма, государственная власть подверглась бюрократизации и превратилась в централизованную иерархическую систему управления, обслуживающую интересы

© Зимин В.А., 2012 г.

частных собственников. Ласки называл такое государство монистическим. Представительные учреждения (парламент и органы местного самоуправления) принципиально дела не меняют, поскольку они включены в единую систему институтов, защищающих обладателей собственности. В странах парламентской демократии, писал Ласки, избирательные права рабочих имеют декларативный, формальный характер. «Граждане бессильны перед лицом эффективно действующей централизованной власти». Отсюда был сделан общий вывод: «Капитализм несовместим со свободой».

Утверждение свободы теоретик связывал с установлением нового общественного строя – промышленной демократии. Описывая будущее общество, Ласки исходил из того, что частная собственность в нем сохранится, но функции управления производством будут переданы коллективам трудящихся. На смену централизованной организации власти придет «плюралистическое государство», в котором систему учреждений, построенных по территориальному принципу, дополнят органы представительства профессиональных интересов – производственные ассоциации (например, корпорация железных дорог), профсоюзы, объединения деятелей культуры и образования, независимые церкви. Тем самым произойдет дисперсия (рассеяние) государственного суверенитета: политическая власть рассредоточится по многочисленным объединениям, представляющим различные социальные интересы. Увеличение числа центров власти отразит федеративную природу общества, его дифференцированную социальную структуру [2, 321 – 322].

Аргументируя эти положения, Ласки подверг критике предшествующие учения о государственном суверенитете (Ж. Боден, Т. Гоббс), общей воле государства (Ж.-Ж. Руссо) и праве как выражении воли суверена (Дж. Остин). Названные доктрины с его точки зрения непомерно возвеличивают государство и противоречат федеративной природе общества. В действительности, «любая ассоциация, отдавая приказы своим членам, создает для них право, которое отличается от законов государства скорее уровнем, чем типом. Точно также трудно провести различие между властью государства и властью иных ассоциаций, помимо различия их уровней».

Не согласился Ласки и с концепциями правового государства. Для того чтобы стать правовым, современному государству необходимо признать и обеспечить своим гражданам такие естественные права человека, как право на прожиточный минимум и достаточный досуг, право объединяться для совместных социальных действий.

Иную трактовку идеи политического плюрализма получили в неолиберальных доктринах (самые ранние концепции: институционализм М. Ориу во Франции, теория групп давления А. Бентли в США). Призывая государство к проведению активной экономической политики, неолибералы в то же время предвидели, что она способна обернуться режимом «наибольшего благоприятствования» для отдельных предпринимателей и корпораций. С учетом этого идеологи неолиберализма изыскивали дополнительные средства, которые препятствовали бы государственному вмешательству перерасти отведенные ему рамки гаранта стабильного развития экономики. Решающая роль среди таких средств принадлежала политическому обеспечению частных интересов, нейтрализации государственной власти автономными социальными институтами.

Морис Ориу (1856 – 1929 гг.), основоположник теории институционализма, был профессором и деканом факультета права Тулузского университета. Его труды оставили заметный след в истории социологии и юридической науки.

Французский юрист рассматривал общество как совокупность огромного числа институтов. Социальные механизмы, писал он, «представляют собой организации, или институты, включающие в себя людей, а также идею, идеал, принцип, которые служат своего рода горнилом, извлекающим энергию этих индивидов». Если первоначально тот или иной круг лиц, объединившись для совместных действий, образует организацию, то с момента, когда входящие в нее индивиды проникаются сознанием своего единства, она предстает уже институтом. Отличительным признаком института Ориу считал именно направляющую идею.

По определению автора, институт – это идея дела или предприятия, осуществляемая правовыми средствами. Например, коммерческое предприятие построено на идее прибыльной спекуляции, госпиталь – на идее сострадания. Государство, подчеркивал Ориу, реализует идеи покровительства гражданского общества нации, защиты частной собственности как сферы свободы индивидов. С течением времени институты приобретают устойчивый характер и обычно живут значительно дольше, чем создавшие их лица.

Мыслитель выделял два типа институтов: корпоративные (торговые общества, ассоциации, государство, профсоюзы, церковь) и вещные (правовые нормы). Оба вида были охарактеризованы им как своеобразные идеальные модели социальных отношений. Различие между ними усматривалось в том, что первые инкорпорированы в социальные коллективы, тогда как вторые не имеют собственной организации

и могут применяться в рамках любых объединений.

Основное внимание в теории Ориу было уделено корпоративным институтам. Как автономные образования они обладают общими чертами, а именно: определенной направляющей идеей, организацией власти и совокупностью норм, регулирующих внутренний распорядок. «Управление группами людей, осуществляемое посредством создания права и порядка, требует, чтобы те, кто управляет, сами могли творить право», – указывал Ориу. Понятия власти, управления, права в его доктрине были распространены на все корпоративные институты. Социальные формирования тем самым были приравнены друг к другу; изображались явлениями одного порядка.

В отличие от Ласки, наполнившего концепцию плюрализма идеями социализации управления и рабочего контроля над производством, Ориу рассматривал корпоративные институты как инструменты упрочения капиталистического строя. Теория институтов отводила социальным группам роль механизмов, поддерживающих рыночную экономику в состоянии устойчивого равновесия. Для либерального режима важно, писал он, чтобы «предпринимательство индивидов в экономическом производстве оставалось на первом месте, а предпринимательство социальных групп, в том числе и государства, было отодвинуто на задний план... В динамической концепции социальной жизни это означает, что усилия индивидов являются действием, тогда как усилия групп – противодействием, призванным уравновесить действия индивидов».

Необходимость подобного рода противовесов Ориу объяснял тем, что частные предприниматели стремятся к накоплению капиталов и концентрации в своих руках экономической власти. Свобода предпринимательской деятельности, полагал он, приводит к нарушению равновесия в обществе. Как и другие идеологи неолиберализма, Ориу доказывал необходимость «признать государственное вмешательство, которое явится политическим вмешательством в целях поддержания порядка и не будет претендовать на то, чтобы превратить государство в экономическую общность» (имеются в виду коммунистические проекты огосударствления экономики). В свою очередь осуществление этой политики потребует дополнительных противовесов по отношению к правительственной власти.

Государство, согласно концепции Ориу, должно стать публичной службой либерального порядка. Его задача – направлять и контролировать экономическую жизнь общества, оставаясь в то же время общенациональным институтом, т.е. нейтральной посреднической силой. «Государство – это юридическая персонификация нации, приведенной к упорядоченному и уравновешенному режиму». Сколь бы различны и даже противоположны ни были устремления социальных коллективов, общество оказывалось, по смыслу этой концепции, интегрированным в единую систему экономического и политического равновесия.

Вопрос о соотношении государства и других социальных институтов Ориу решал по формуле «первый среди равных». Настало время, писал он, «рассмотреть государство не как суверенитет, но как институт институтов».

Идеи политического плюрализма в теории Ориу еще не отличались четкостью формулировок. Предложенный им институционный подход к исследованию общества и государства, тем не менее, послужил основой, на которой сложились концепции плюралистической демократии Ж. Бюрдо, М. Дюверже и многих других французских политологов. Теория институтов способствовала утверждению в либеральной идеологии представлений о политике как сложном процессе с множеством участников и преодолению взглядов классического либерализма, сводивших анализ политики к взаимоотношениям между индивидом и государственной властью. К середине столетия институционалистические концепции заняли господствующее положение во французской политологии (это отразилось и на учебных планах университетов, где вместо традиционных курсов по государственному праву ввели курс конституционного права и политических институтов) [2, 322 – 323].

В книге американского ученого А. Бентли «Процесс осуществления правительственной власти: изучение общественных давлений» прозвучал призыв изучать поведение заинтересованных групп в политическом процессе. Ученый утверждал, что деятельность «людей всегда предопределена их интересами и направлена, по сути дела, на обеспечение этих интересов» [3, 711].

Бентли пришел к выводу, что процесс управления, в том числе и политического, определяется интересами влиятельных групп, которые часто, не совпадают. Это и выливается в стремление оказать давление при принятии или неприятии решения.

Задача групп интересов – это информирование общества и власти о взглядах и потребностях тех или иных объединений или социальных групп. Они не участвуют в выборах и не стремятся участвовать во власти. Основной их способ действия убеждение, советы тем, кто управляет. Они организуют также

различные мероприятия в поддержку своих интересов.

Р. Даль предложил понятие полиархии. Оно подчеркивает приоритет политического плюрализма и способность демократических институтов обеспечить согласование интересов групп и индивидов без утраты их автономии. В полиархии основным принципом является представительный характер власти. Он реализуется через выборность. Р. Даль расширил критерии демократического процесса. В полиархию он включает семь институтов, которые сложились в процессе адаптации демократических идей. От ученого не ускользают и недостатки организационного плюрализма. «Ассоциации могут достигать большего, чем просто защиты или артикуляции интересов своих членов. Они способны также заострять и преувеличивать частные аспекты групповых интересов как противостоящие другим, возможно отмеченным большей привлекательностью и лояльностью интересам…» [4, 623].

Для модели плюралистической демократии характерно соревнование между политическими партиями во время выборов и возможность групп интересов (или давления) свободно выражать свои взгляды. Благодаря заключению разнообразных компромиссов поддерживается баланс отношений и этим путем снижается напряженность межгруппового противостояния. «Практический опыт показал, что, при всех преимуществах такого понимания демократии, применение данной модели власти возможно только за счет распространения в обществе единых, базовых для всех групп идеалов и ценностей, отсутствие которых превращает межгрупповые различия в непреодолимое препятствие для принятия государственных решений. В рассматриваемой трактовке демократии слабо учитываются степень и характер влияния на власть различных групп, а также роль личности в политическом процессе» [5, 271 – 272].

Развитие группового представительства интересов отводит гражданину пассивную роль. Членами каких-либо групп является лишь небольшое число людей, значит интересы всех граждан в данной модели демократии недопредставлены.

«Такая демократия, по мнению ряда ученых, представляется не как власть народа, а как власть с согласия народа. Для плюралистов основное предназначение демократии – защита требований и прав меньшинств» [6, 154].

В дальнейшем идейное содержание теории политического плюрализма значительно расширилось. Большое место в ней было отведено критике тоталитарных (фашистских и коммунистических) режимов. Идеологи либеральной демократии в связи с этим подчеркивали преимущества многопартийной политической системы, усилили аргументацию в защиту идейного и мировоззренческого плюрализма, принципов терпимости по отношению к сторонникам иных политических взглядов, права граждан на оппозицию.

Затем развитие теории плюралистической демократии было связано с уточнением места и роли различных социальных формирований в политической системе общества. Правоведы и политологи вплоть до настоящего времени активно обсуждают проблемы классификации партий, их особенностей по сравнению с массовыми движениями, группами давления и объединениями общественной поддержки.

В последние годы западные ученые начинают распространять принципы плюрализма на исполнительную ветвь власти. Как отмечается в ряде работ, плюрализм требует организации на многопартийной основе не только представительных органов государства, но и правительственных учреждений. Сторонники этой точки зрения убеждены, что последовательная плюралистическая демократия предполагает создание коалиционного правительства с участием представителей от различных политических партий, в том числе и таких, которые находятся в оппозиции по отношению друг к другу.

Демократия – это и система прав, а не только способ управления государством. Сегодня процесс демократического правления должен развиваться на основе прав и их соблюдения.

Литература

1. Хейвуд Э. Политология / пер. с англ.; под ред. Г.Г. Водолазова, В.Ю. Бельского. М., 2005.
2. См.: История политико-правовых учений / под ред. А.Н. Хорошилова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
3. История политических и правовых учений / под общ. ред. В.С. Нерсесянца. М., 1996.
4. См.: Даль Р.О демократии // Антология мировой политической мысли. Т. 2. М., 1997.
5. Соловьев А.И. Политология: Политическая теория, политические технологии. М.: Аспект-Пресс, 2000.
6. Теории политики / под ред. Б.А. Исаева. СПб.: Питер, 2008.

Киселева Я.С. ©
Соискатель кафедры гражданского и предпринимательского права,
Казанский (Приволжский) федеральный университет

КЛАССИФИКАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЧЕСТВЕ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Современное воздействие инновационного потенциала научно-технического прогресса на общество настолько многогранно и противоречиво, что правовые отношения между людьми в связи с этим влиянием становятся особенно актуальными. При этом сам процесс этого воздействия имеет два вектора развития: нематериальный, связанный с творческой способностью человека воздействовать на окружающую среду, и материальный, воплощающий в себе основные формы человеческой деятельности.

По мере развития интеллектуального потенциала общества усиливается его влияние на материальные факторы производства, когда на определенной стадии общественного развития интеллектуальная или нематериальная составляющая начинает приобретать соответствующую потребительную стоимость. Формируемая таким образом стоимость интеллектуального потенциала начинает приобретать соизмеримую с материальной составляющей потребительную стоимость и становится самостоятельным объектом рыночных отношений, требующих специального правового регулирования. Все это предопределяет формирование специализированной системы ценностей и правовой культуры, расширение регулятивной сферы существующего правопорядка, и путем создания специальных правовых средств юридически обособить товарные характеристики результатов нематериальной деятельности от вещей материальных.

Введение в научный оборот и правовую практику термина «интеллектуальная собственность» большинство исследователей связывают с французским законодательством конца XVIII века, которое опиралось на теорию естественного права, в соответствии с которой право создателя любого творческого результата являлось его природным правом, возникающим из самой природы творческой деятельности, и существует независимо от признания этого права государственной властью. Утверждение термина выражало стремление закрепить права на результаты интеллектуальной деятельности, аналогичные правам на результаты материального производства.

В юридической литературе существуют различные подходы к идентификации категории интеллектуальной деятельности и ее нематериальных результатов.

Однако, прежде всего, представляется необходимым привести классификацию общих признаков, присущих понятию результатов интеллектуальной деятельности, которые идентифицирует Табастаева Ю.Г. Так, в отличие от объектов вещных прав, результаты интеллектуальной деятельности имеют идеальную природу, воплощаемую в литературных произведениях, представляющих собой систему литературных либо художественных образов. Произведения науки и техники – это определенные системы научных и технических категорий. Как и всякие нематериальные объекты, не имеющие материальной формы, результаты интеллектуальной деятельности, несмотря на то, что существуют они на материальных носителях, не подвержены износу.

Во-вторых, право не может оказывать непосредственное воздействие на мыслительную деятельность человека. Процессы умственной деятельности находятся вне действия правовых норм. Тем не менее, право может оказывать влияние на процесс мыслительной деятельности путем выработки правовых форм организации научно-технической и иной творческой деятельности и закрепления в дефинитивных нормах условий охранной способности ее результатов [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что оба термина отражают особенности интеллектуальной собственности, реализуемые в понятии исключительных прав. Если понятие «собственность» предполагает существование комплекса прав, то понятие «интеллектуальная» указывает на специфический характер этих прав в данной сфере. В свою очередь термином «исключительные права» подчеркивается исключительный характер объектов интеллектуальной деятельности, а право на результат интеллектуальной деятельности обеспечивает его обладателю исключительную возможность распоряжаться этим результатом по своему усмотрению и право запрещать его использование третьим лицам.

Одним из распространенных подходов к исследованию правовых основ интеллектуальной собственности является утверждение о том, что в настоящее время концепции объекта правоотношения не в полной мере учитывают правовое начало, правовую субстанцию в правоотношении, а

© Киселева Я.С., 2012 г.

характеристики объекта правоотношения у этих явлений, существуют независимо от права [2]. В результате обосновывается вывод о том, что классификация объектов гражданских прав на те или иные виды (материальные и нематериальные) имеет смысл, только в том случае, если имеются различия в правовом режиме их регулирования.

Критикуя указанную точку зрения, ряд авторов утверждают, что неправомерно отвергать полностью влияние характеристик явлений объективной действительности, по поводу которых складываются общественные отношения, а при формировании правовых норм необходимо учитывать объективно существующую связь социальных явлений и правовых [3, 4].

Принципиально иной подход к классификации объектов правоотношений с точки зрения проводимого нами исследования представляет позиция ряда авторов, рассматривающих объекты правоотношений с позиций категории «благ», по поводу которого возникают права и обязанности его участников [5, 6, 7, 8]. В соответствие с точкой зрения указанных авторов, понятие "благо" весьма относительное, поэтому им может быть признано все, оказавшееся полезным применительно к конкретным потребностям. Исходя из этого, авторы вполне обоснованно приходят к выводу, что применительно к конкретным отношениям "благо" приобретает определенные признаки, позволяющие квалифицировать данный объект как вещь, результат творческой деятельности, услугу и т.п.

Данный подход представляется нам наиболее обоснованным в связи с тем, что понятие "благо" позволяет охватить весь спектр явлений объективной действительности, независимо от тог, что одни из них уже обозначены в качестве объектов правоотношений, а другие только могут быть идентифицированы.

Анализ юридической литературы позволяет сделать вывод, что на ранних этапах развития общества результаты интеллектуальной деятельности не рассматривались в качестве самостоятельных объектов правоотношений. Причина данного положения видится в том, что интеллектуальная (нематериальная) и производственная (материальная) сторона человеческой деятельности не рассматривались отдельно друг от друга. У Платона, например, труд трактовался как проявление общественно опосредованных способностей души, а Аристотель процесс познания, мыслительной деятельности отождествлял с процессом материальной деятельности [9].

Процесс исторического развития, связанный с возрастающим значением промышленности, науки и искусства в корне меняет оценку и ее подходы к результатам интеллектуальной (нематериальной) деятельности. Большинство авторов сходятся во мнении, что коренной перелом в сознании произошел в результате изобретения в середине XV века печатного станка, которое позволило реализовать эффект тиражирования результатов интеллектуальной собственности. Таким образом, появилась возможность каждый результат (в данном случае экземпляр) интеллектуальной деятельности идентифицировать как новый продукт, который получил, кроме своей овеществленной стоимости, также потребительную стоимость и как источник получения прибыли посредством тиражирования и распространения в продаже [Туровский].

Все это предопределило формирование ряда предпосылок к возникновению необходимости в признании и защите со стороны закона интересов тех лиц, которые вкладывали свои средства и труд в сферу творчества и первыми доводили до сведения общества новые идеи и образы.

Использование и включение в гражданский оборот таких результатов интеллектуальной деятельности как технические достижения стало возможно в связан с развитием промышленного производства, активный рост которого пришелся на середину XIX века. Потребность в предоставлении правовой охраны объектам интеллектуальной собственности также обусловлено значительными материальными затратами при их создании, поэтому потребовалась необходимость закрепления специального монопольного права за промышленниками, первыми использующими то или иное техническое или технологическое новшество.

Таким образом, в период промышленного развития впервые возникает необходимость в формировании правовых основ на сам результат интеллектуальной (нематериальной) деятельности, отличный от права на его материальный носитель. Кроме того, как свидетельствуют исследования, первоначально это право лишь косвенным образом было связано с личностью создателя интеллектуального продукта, так как призвано было обеспечить монопольные интересы издателей и промышленников, что значительно повышало их конкурентоспособность. Иначе говоря, правовой охране подлежал не результат интеллектуальной деятельности, а право на его использование тем или иным способом с целью удовлетворения имущественного интереса его обладателя. Именно это обстоятельство, по мнению специалистов, является основополагающим фактором, позволяющим рассматривать результаты интеллектуальной деятельности в качестве самостоятельного объекта

правоотношений [3, 2]. При этом процесс формирования и развития рыночных отношений явился той питательной средой, которая способствовала переходу от системы привилегий, выдаваемых издателями и промышленникам, к правам, признаваемым за создателями интеллектуального продукта.

Литература

1. Табастаева Ю.Г. Правовые средства пресечения недобросовестной конкуренции в сфере интеллектуальной собственности в Российской Федерации. Дисс…канд. юрид. наук. Москва, 2002.
2. Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Проспект, 1999.
3. Дельцова Н.В. Объекты интеллектуальной собственности: система признаков и система правового регулирования. Дисс…канд. юрид. наук. Самара, 2004.
4. Городов О.А. Интеллектуальная собственность: правовые аспекты коммерческого использования. Дисс….докт. юрид. наук. Санкт-Петербург, 1999.
5. Протасов В.Н. Правоотношение как система. – М.: Юридическая литература, 1991. – 141 с.
6. Тархов В.А. Гражданское право. Общая часть. – Уфа: Уфимский юридический институт, 1998. – 330 с.
7. Лапач В.А. Система объектов гражданских прав в законодательстве России: Дисс... докт. юрид. наук. Ростов-на Дону, 2002. – 537 с.
8. Усольцева С.В. Результаты интеллектуальной деятельности как правовая категория: Дисс... канд. юрид. наук. Иркутск, 1997. – 186 с.
9. Туровский М.Б. Предыстория интеллекта. Избранные труды. М.: Российская политическая энциклопедия, 2000. С. 53.

Лощилин В.С. ©
Аспирант, Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА КАК НОВШЕСТВО ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Федеральный закон от 27.06.2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (далее – «Закон о НПС») привнес довольно большое количество новшеств в российскую правовую систему. Без преувеличения можно говорить, что Закон о НПС создал предпосылки для существенного пересмотра всей системы правового регулирования расчетов, вводя новые правовые институты, такие как платежная система, перевод денежных средств и электронные денежные средства. В настоящей статье мы хотели бы остановиться на институте электронных денежных средств (далее – «ЭДС»), поскольку он, с одной стороны, регулирует явление, вызывавшее широкие дискуссии в научной среде до принятия Закона о НПС, и с другой стороны, стал одной из основных тем обсуждения после принятия этого закона.

Спектр точек зрения, высказанных о правовой природе ЭДС, весьма велик: в него входят мнения об ЭДС как о предоплаченных финансовых продуктах [6, 28], способах фиксации прав требования [7, 11], информации [9, 420], гибриде вещи и права требования [8, 35], гибриде наличных и безналичных денег [3, 6].

Из легального определения, установленного п. 18 ч. 1 ст. 3 Закона о НПС, можно выделить следующие признаки ЭДС: 1) ЭДС являются денежными средствами; 2) ЭДС должны быть предварительно предоставлены одним лицом (для краткости мы будем называть его клиентом) другому лицу (обязанному лицу); 3) указанное предоставление ЭДС должно иметь целью исполнение денежных обязательств клиента перед третьими лицами; 4) клиент имеет право передавать распоряжения в отношении ЭДС исключительно с использованием электронных средств платежа; 5) обязанное лицо должно учитывать информацию о размере предоставленных ЭДС без открытия банковского счета.

Следует констатировать, что данное определение практически не объясняет правовую природу ЭДС. Ниже мы разберем каждый из перечисленных признаков, чтобы подойти ближе к определению правовой природы ЭДС и попытаться выявить недостатки текущей концепции.

Из первого признака ясно, что ЭДС, по меньшей мере, не являются деньгами в их классическом понимании (ст. 128 ГК РФ). Этот признак косвенно указывает на обязательственно-правовую природу ЭДС, однако не позволяет сделать об этом однозначного вывода (не исключает, например, их смешанной

© Лощилин В.С., 2012 г.

правовой природы) и не позволяет выявить их отличий от денежных средств на банковских счетах и во вкладах до востребования (безналичных денежных средствах).

Смысл второго признака – конкретизация запрета на кредитование клиента оператором ЭДС, а также на начисление на остаток ЭДС процентов (ч. 5 и ч. 6 ст. 7 Закона о НПС), что уже позволяет судить об отличиях ЭДС от безналичных денежных средств. Вместе с тем очевидно, что упомянутый запрет вызван исключительно экономическими причинами и соображениями безопасности, а именно тем, что операторы ЭДС пользуются преимуществами пониженных требований к финансовой устойчивости и упрощенных процедур надзора. Кроме того, предоставление денежных средств клиентом банку имеет место и в случае безналичных денежных средств; отличие ЭДС только в моменте наступления этого события, да и то имеет место не всегда, поскольку безналичные денежные средства также могут появляться у клиента после предоставления наличных денег банку.

Третий признак при первом прочтении как минимум неясен, поскольку любые деньги и денежные средства предназначены, с точки зрения права, именно для исполнения денежных обязательств, и, таким образом, устанавливать подобным способом целевой характер их предоставления бессмысленно. Однако если истолковать этот признак в связи с нормой ч. 1 ст. 7 Закона о НПС, в которой перевод ЭДС называется формой безналичных расчетов, а также с аналогичной его трактовкой у некоторых авторов (см. [5, 74]), становится видна попытка законодателя сформулировать некое подобие агентских отношений между клиентом и обязанным лицом. Трактуя перевод ЭДС таким образом (как форму безналичных расчетов, предусматривающую осуществление платежа посредником от имени клиента), можно увидеть попытку вписать перевод ЭДС в систему существующих агентских схем расчетов и придать им единую правовую регламентацию.

Стоит ли говорить, что эта попытка является неудачной. Во-первых, не соблюдается единство критерия классификации форм безналичных расчетов. В то время как существующие формы безналичных расчетов (ст. 862 ГК РФ) выделяются по критерию применяемого платежного инструмента (т.е. средства, с помощью которого составляется и передается платежное распоряжение), ЭДС не являются таковым: они являются платежным средством, т.е. тем, передача чего прекращает денежное обязательство исполнением. Формой безналичных расчетов, следуя такой логике, можно признать расчеты с помощью электронных средств платежа, которые могут осуществляться с помощью как безналичных денежных средств, так и ЭДС. Во-вторых, договор между клиентом и обязанным лицом об осуществлении расчетов с помощью ЭДС (как и договор банковского счета; см. напр. [4, 107]) не имеет черт агентского или иного посреднического договора. Его предметом является не осуществление обязанным лицом каких-либо сделок за счет клиента, а оказание клиенту особого рода услуг (схожих с банковскими услугами), связанных с открытием и поддержанием остатка ЭДС и, в том числе, предоставления возможности клиенту совершать расчетные сделки. В противном случае неясно, почему выделяется самостоятельный договор банковского счета, а также почему оператор ЭДС назван в Законе о НПС самостоятельным субъектом (а не включен в сложившуюся схему платежных агентов).

Анализ четвертого признака опять же не дает возможности говорить о каком-либо его вкладе в определение ЭДС как правового явления. Дело в том, что, с одной стороны, распоряжение безналичными денежными средствами в большинстве случаев также осуществляется с помощью электронных средств платежа (в этих случаях неясно, как отграничить их от ЭДС); с другой стороны, распоряжение ЭДС происходит и без применения электронных средств платежа, например, в случае выдачи остатка ЭДС, которое может (а в случае использования неперсонифицированного электронного средства платежа – должно) происходить при личном присутствии клиента.

Наконец, пятый признак говорит о том, что учет и переводы ЭДС происходят без применения банковских счетов. Это положение важно для правового режима ЭДС в целом, поскольку означает неприменимость к ЭДС целого ряда гражданско-правовых норм (речь о гл. 45 ГК РФ). Вместе с тем среди этих положений нет таких, которые создавали бы какие-либо особенности выполнения ЭДС основной с точки зрения права функции денег: функции средства платежа и исполнения денежных обязательств. В дополнение к этому, каких либо особенностей явления, заменяющего собой банковский счет (остатка ЭДС), Закон о НПС не устанавливает. Поэтому, если ограничиться только констатацией того факта, что у остатка ЭДС и банковского счета разные правовые режимы, невозможно говорить о различиях содержащихся на них платежных средств, пока мы не найдем характеристик, существенно влияющих на осуществление расчетов и исполнение денежных обязательств с помощью этих объектов.

Представляется, что такой характеристикой являются особый порядок осуществления переводов ЭДС и моменты наступления юридических последствий при таких переводах. Из положений ст. 849 ГК РФ, ч. 5 ст. 5 и ч. 11 ст. 7 Закона о НПС видно, что переводы ЭДС осуществляются, в отличие от

переводов безналичных денежных средств, мгновенно (возможно исключение, связанное с т.н. автономным режимом использования электронного средства платежа, однако для последующего анализа оно несущественно). В связи с этим отличаются также моменты наступления безотзывности, безусловности и окончательности денежного перевода. Моменты наступления безотзывности перевода денежных средств (п. 14 ч. 1 ст. 3 Закона о НПС) для безналичных денежных средств и для ЭДС существенно отличаются: если в первом случае существует определенное время, в течение которого плательщик может отменить платежное распоряжение, то во втором случае такой возможности не существует в принципе – безотзывность перевода наступает в момент использования электронного средства платежа, таким образом, любое составленное распоряжение автоматически безотзывно.

Также крайне характерно, что в этот же момент исполняется денежное обязательство плательщика перед получателем (ч. 17 и ч. 18 ст. 7 Закона о НПС). Момент исполнения денежного обязательства при расчетах безналичными денежными средствами законодательством не регламентирован, однако, основываясь на системном толковании ч. 10 и ч. 11 ст. 5 Закона о НПС, можно сделать достаточно, на наш взгляд, убедительный вывод о том, что такой момент наступает при зачислении денежных средств на корреспондентский счет банка получателя.

С помощью описанного набора юридических конструкций реализуется представление об ЭДС как об электронном аналоге наличных денег. Хотя ЭДС, как и безналичные денежные средства, носят нематериальный и обязательственно-правовой характер, они отличаются от последних именно механизмом осуществления расчетов и распределением бремени юридических последствий (с одной стороны, мгновенностью осуществления перевода, и с другой, моментом наступления безотзывности распоряжения для плательщика и моментом исполнения денежного обязательства плательщика перед получателем).

ЭДС, таким образом, не являются формой безналичных расчетов, а представляют собой самостоятельную правовую сущность, несводимую ни к наличным деньгам, ни к безналичным денежным средствам. Попытка подвести их под действующие схемы осуществления расчетов с использованием агентов, а также признать перевод ЭДС формой безналичных расчетов, приводит лишь к правовой неопределенности. Из содержащихся в настоящее время в Законе о НПС определений ЭДС, оператора ЭДС и электронного средства платежа можно сделать абсурдный вывод, что оператором ЭДС является физическое лицо, получившее от другого физического лица деньги, учитывающее их в любом электронном файле и принимающее распоряжения об их передаче третьим лицам посредством электронной почты. Даже если быть ближе к практике, можно обратить внимание на риски, которые указанные нормы Закона о НПС создают для систем электронного биллинга, операторов которых также можно подвести под определение оператора ЭДС.

Это говорит о том, что текущее определение ЭДС не соответствует сути определяемого явления. Возможно, при его выработке следовало бы обратить внимание на определение ЭДС, установленное в Директиве ЕС № 2009/110/ЕС [2, 12], определяющее их как хранимую на электронном устройстве денежную стоимость, выраженную в праве требования к эмитенту. Разумеется, мы не говорим о необходимости копировать зарубежные правовые нормы, но считаем необходимым отметить гораздо большую их близость к сложившейся практике. По меньшей мере, в Законе о НПС стоило бы упомянуть о том, что ЭДС являются правами требования клиента к обязанному лицу, закрыв хотя бы этот участок дискуссий.

Литература

1. Федеральный закон от 27.06.2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» // «Собрание законодательства РФ», 04.07.2011, № 27, ст. 3872.
2. Директива 2009/110/ЕС Европейского парламента и Совета ЕС от 16 сентября 2009 года об организации, деятельности и пруденциальном надзоре за деятельностью учреждений электронных денег, вносящая изменения в Директивы 2005/60/ЕС и 2006/48/ЕС и отменяющая Директиву 2000/46/ЕС // «Платежные и расчетные системы. Международный опыт», № 25, 2011. С. 5 – 22.
3. Даниленко С.А. Регулирование рынка электронных денег // «Юридическая работа в кредитной организации», № 2, 2011. С. 3 – 10.
4. Деньги как объект гражданских прав. Дис. канд. юрид. наук: 12.00.03 / Замотаева Т.Б. – Самара, 2003. – 193 с.
5. Иванов В.Ю. Некоторые теоретические и практические аспекты законодательства о национальной платежной системе // «Банковское право», № 6, 2011. С. 71 – 78.
6. Иванов В.Ю. Проблемы правовой квалификации расчетов «электронными деньгами» // «Банковское право», № 3, 2004. С. 22 – 29.
7. Курбатов А.Я. Правовое регулирование электронных платежных систем по законодательству Российской Федерации // Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2007.
8. Овсейко С. Юридическая природа электронных денег // «Юрист», № 9, 2007. С. 30 – 36.
9. Саперов С.А. Банковское право: теория и практика – М.: Экономика, 2003. – 640 с.

Непомнящих С.С. ©
Аспирант кафедры государственного и муниципального права юридического факультета ОмГУ им. Ф.М. Достоевского

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА СУБСИДИАРНОСТИ ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ ВОПРОСОВ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ

Ключевые слова: принцип субсидиарности, компетенция местного самоуправления, вопросы местного значения, предметы ведения и полномочия местного самоуправления.

В федеративном государстве публичная власть осуществляется на федеральном, региональном и муниципальном уровне. Каждый из названных уровней публичной власти занимает определенное место в структуре механизма управления делами общества и государства. В основе распределения и перераспределения сфер управления лежат предметы ведения.

Так, все уровни публичной власти осуществляют управленческую деятельность в сфере культуры, образования, оказания медицинской помощи, социальной защиты. В управлении названными сферами они реализуют даже сходные полномочия. Вместе с тем в определенной сфере общественной жизни федеральное, региональное и муниципальное управление имеет свои задачи и функции, а также обусловленный такими задачами и функциями перечень находящихся в их непосредственном ведении вопросов. В свою очередь, некоторые сферы могут составлять предмет исключительного ведения того или иного уровня власти.

Одним из базовых принципов разграничения компетенции между уровнями публичной власти является принцип субсидиарности.

В современной юридической науке принцип субсидиарности раскрывается по-разному.

С одной стороны, принцип субсидиарности рассматривают как принцип, согласно которому каждый уровень властных структур должен обладать полномочиями, достаточными для решения проблем, которые в силу своей природы или в силу своей значимости могут быть решены именно на этом уровне, при чем с наибольшей эффективностью для всей системы [3]. Суть принципа субсидиарности также сводится к невмешательству центральной власти в те вопросы, с решением которых в состоянии эффективно справиться власти на местах [1].

С другой стороны, принцип субсидиарности рассматривают с позиции взаимодополнения и взаимозаменяемости властей всех уровней [5].

Принцип субсидиарности представляет собой общий и разумный принцип децентрализации, согласно которому те или иные права и функции не должны передаваться на более высокий уровень в случае, если они могут эффективно осуществляться на более низком уровне [7, 17].

Как справедливо отмечает В.И. Васильев, а) объем, б) характер поставленной задачи, в) эффективность, г) экономичность ее решения – таковы требования, которые должны приниматься во внимание при определении уровня публичной власти, на решение которого передается тот или иной вопрос. То, что может хорошо делаться на низовом уровне, с учетом всех особенностей и обстоятельств места и времени, должно делаться именно на этом и ни на каком другом уровне [4].

Публичные дела, составляющие предмет собственной компетенции местного самоуправления, разнообразны, затрагивают практически все сферы общественной жизни в пределах территории муниципального образования.

Осуществление местного самоуправления связано с необходимостью решения вопросов местного значения.

Вопросы местного значения формируются вокруг тех проблем, решение которых позволяет обеспечить нормальные условия жизнедеятельности населения на территории муниципального образования и наиболее эффективно именно на этом уровне организации публичной власти.

Вопросы местного значения выступают в качестве установленного Конституцией Российской Федерации и законом о местном самоуправлении объема публичных дел, осуществление которых направлено на непосредственное обеспечение жизнедеятельности населения на территории соответствующего муниципального образования и в границах указанной территории, выполняемых населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления.

Решение публичных дел, которые могут быть отнесены к вопросам местного значения,

© Непомнящих С.С., 2012 г.

затруднительно или даже невозможно на федеральном или региональном уровне.

В теории муниципального права были сформулированы предложения по преодолению тех проблем, которые порождают нечеткости в разграничении компетенции государственной власти и местного самоуправления.

В данном случае следует согласиться с Н.Л. Пешиным о том, что в основу взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления должен быть положен принцип четкого разграничения функций и полномочий. Каждый уровень власти должен иметь четко определенную сферу предметов ведения, ресурсы для решения вопросов, в нее входящих, и должен нести ответственность за недобросовестную реализацию своих задач [6, 155].

Как отмечает Н.С. Тимофеев, определение муниципальной сферы деятельности связано не столько с определением вопросов местного значения и, соответственно, местного интереса, сколько с освобождением государства от сфер деятельности и полномочий, которые в конкретный временной период не представляют интереса для государства и могут находиться вне сферы его непосредственного влияния [8, 18].

Однако предметная компетенция муниципальных органов отличается почти полным отсутствием отраслей, которые бы находились в монопольном ведении местных властей, составляли их исключительную сферу деятельности [2, 161].

А.А. Уваров утверждает, что в вопросах местного значения у государственных органов власти существуют свои собственные участки регулирования, которые не могут быть даже временно, до принятия соответствующих актов со стороны государственных органов, урегулированы органами местного самоуправления [9, 140].

По мнению А.А. Уварова, полномочия и вопросы ведения, относящиеся к собственной, исключительной компетенции органов местного самоуправления, подразделяет на полномочия по вопросам, имеющим вертикальную «оснастку» государства (образование, здравоохранение, охрана общественного порядка и т.п.) и не имеющим таковой (создание условий для обеспечения населения услугами торговли, общественного питания и бытового обслуживания, благоустройство и озеленение территории муниципального образования) [10, 45].

Классификация вопросов местного значения предполагает выделение в структуре собственной компетенции местного самоуправления групп таких вопросов по какому-либо основанию.

Выбор основания, по которому распределяются вопросы местного значения, не произволен. Основанием выступают существенные признаки групп вопросов, позволяющие выделить в сфере исключительного ведения местного самоуправления отдельные подсистемы вопросов местного значения, относительно обособленные и автономные.

С учетом реализации принципа субсидиарности в установлении компетенции местного самоуправления вопросы местного значения подразделяются на:

1) вопросы, решаемые местным самоуправлением в определенной сфере общественной жизни полностью;

2) вопросы, решаемые по остаточному принципу.

Первая группа вопросов местного значения в своей совокупности составляет сферу общественной жизни, находящуюся в исключительном ведении местного самоуправления.

В такой ситуации реализуется исключительное и полное муниципально-правовое регулирование. Управление определенной сферой полностью осуществляется на уровне местного самоуправления.

Во втором случае на муниципальный уровень передано решение одного или нескольких вопросов в сфере, в которой преобладает федеральное или региональное регулирование.

А.А. Уваров предлагает классификацию вопросов местного значения в зависимости от степени участия государства в их правовом регулировании и выделяет:

1) вопросы, где органы местного самоуправления осуществляют вспомогательные функции в предусмотренных законодательством рамках для решения общих с государственными органами задач (охрана общественного порядка, участие в охране окружающей среды, обеспечение противопожарной безопасности и др.);

2) вопросы, где органам местного самоуправления предоставляется возможность создания своего собственного механизма их решения, исходя из выделенных им законодательством в соответствующих предметах ведения участков управления (организация, содержание и развитие муниципальных учреждений образования, здравоохранения, обеспечение санитарного благополучия населения, контроль за использованием земель на территории муниципального образования, обеспечение социальной поддержки и содействия занятости населения и др.);

3) вопросы, где юридическая самостоятельность местного самоуправления сочетается с

технологической зависимостью от государства и его структур (энерго-, газо-, тепло- и водоснабжение, канализация, муниципальное дорожное строительство, регулирование планировки и застройки муниципальных образований и др.), что ограничивает возможности правового регулирования органов местного самоуправления по этим вопросам;

4) вопросы, в решении которых органы местного самоуправления обладают относительно полной свободой и самостоятельностью как в принятии решений по этим вопросам, так и в нормативно-правовом регулировании порядка их решения (владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью, местные финансы, комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования, содержание и использование муниципального жилищного фонда и нежилых помещений и др.) [9, 224 – 226].

Классификация вопросов местного значения по названному основанию позволяет выявить и получить обобщенные и систематизированные сведения о сферах собственного ведения местного самоуправления, особенностях формирования и осуществления компетенции местного самоуправления. Указанные сведения могут быть использованы при формировании конкретных перечней вопросов местного значения и их изложении в нормах действующего законодательства.

Литература

1. Анисимова Н.В. Принцип субсидиарности в европейском праве. Дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2005.
2. Барабашев Г.В. Муниципальные органы современного капиталистического государства (США, Великобритания). М., 1971.
3. Биккулова Г.З. Принцип субсидиарности: идейно-теоретический смысл и европейские политические реалии. Дис. канд. … политических наук. Казань, 2000.
4. Васильев В.И. О функциональном назначении местного самоуправления // Журнал российского права. 2007. № 7.
5. Конституционное законодательство России / Под ред. Ю.А. Тихомирова. М., 1999.
6. Пешин Н.Л. Государственная власть и местное самоуправление в России: проблемы развития конституционно-правовой модели. М., 2007.
7. Салов О.А. Местное самоуправление сегодня. М., 2001.
8. Тимофеев Н.С. К проблеме принципов и критериев выделения вопросов местного значения // Конституционное и муниципальное право. 2008. № 11.
9. Уваров А.А. Местное самоуправление в России. М., 2008.
10. Уваров А.А. О разграничении и оптимизации компетенции муниципальных органов власти // Журнал российского права. 2002. № 1.

Пестряков М.В. ©
Аспирант юридического факультета, Северо-Восточный Федеральный Университет

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПОНЯТИЯ «БАНКРОТСТВО» В РОССИИ

Изначально, термин «банкротство» происходит от латинских слов «скамья» (лат. bancus) и «сломанный» (лат. ruptus). «Банком» первоначально именовалась устанавливаемая в людных местах (таких как рынки и ярмарки) скамья, на которой менялы и ростовщики проводили свои сделки и оформляли документы. После того, как владелец «банка» разорялся, он ломал свою скамью.

Понятие несостоятельности сформировалось еще в дореволюционном праве России. Устав «О банкротах» 1800 года, не мудрствуя лукаво, признает банкротом того, «кто не может сполна заплатить своих долгов». Такая формулировка не могла не породить различные толкования.

Например, известный цивилист Г.Ф. Шершеневич не считал тождественными понятия «несостоятельность» и «банкротство», он разделял популярную в дореволюционной России точку зрения, что «банкротство» и «несостоятельность» отражают, соответственно, уголовную и гражданско-правовую стороны одного института и понимал несостоятельность как «состояние имущества, официально засвидетельствованное, которое дает основание предполагать недостаточность его для покрытия всех долгов собственника», а банкротство как "неосторожное или умышленное причинение несостоятельным должником ущерба кредиторам посредством уменьшения или сокрытия имущества" [1, 151].

© Пестряков М.В., 2012 г.

Далее, за историю своего развития банкротство (несостоятельность) получала различные определения.

В ранний советский период государства несостоятельность определялась следующим образом: Несостоятельность – такое положение имущества определенного лица, при котором это лицо не в состоянии удовлетворить законные требования кредиторов [2, 1389]. Или определение словаря П.И. Кудрявцева – «установленная судом неспособность должника к полной оплате денежных требований кредитора» [3, 660]. Но следует уточнить, что на практике процедуры банкротства применялись довольно редко в силу господства государственного вида собственности и особенностей плановой экономики.

Восстановление этого института связывают с Законом РСФСР от 25.12.1990 № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности», где появилась норма о возможности ликвидации предприятия в связи с признанием его банкротом. Но данная процедура не было достаточно регламентирована и детализирована, так что только окончательный переход к рыночной экономике, наконец, изменил ситуацию.

С принятием первого Закона «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» в 1993 году несостоятельность (банкротство) приобрело следующее значение – неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника.

Действовавшее понятие банкротства, а также применение в качестве критерия принципа неоплатности признавались несовершенными даже современниками, так как защищали недобросовестных должников и тем самым разрушали принципы имущественного оборота.

Нет ничего удивительного, что Федеральный закон от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» несколько иначе изложил понятие банкротства – это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Ныне действующий Федеральный Закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» использует данное определение без изменений.

Но и среди постсоветских трудов можно встретить позиции, не совпадающие с легальной трактовкой – к примеру, М.И. Кулагин пишет: «Институт несостоятельности нередко в экономической и юридической литературе смешивают с банкротством. В строгом юридическом значении банкротство есть лишь одно из возможных последствий, проявлений несостоятельности. Банкротство рассматривается как уголовно наказуемое деяние, в то время как несостоятельность считается институтом частного права» [4, 172].

Похожей точки зрения придерживается и Б. Клоб, который также предлагает разделить эти термины, но по иным критериям: "Несостоятельность признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, повлекшая применение к должнику процедуры внешнего управления с целью восстановления его платежеспособности. Банкротство – признанная арбитражным судом либо объявленная должником неспособность в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнять обязанность по уплате обязательных платежей, повлекшая применение к должнику процедуры конкурсного производства в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов в пределах имеющихся активов должника" [5, 48 – 49.]

Литература

1. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. М., 1912.
2. Энциклопедия государства и права. Под. ред. П. Стучка. Том II. Издательство коммунистической академии. М., 1926.
3. Юридический словарь. Под ред. П.И. Кудрявцева. Том 1. Гос. изд-во юр. лит-ры. М., 1956.
4. Кулагин М.И. Избранные труды. М., 1997.
5. Клоб Б. Состав преступления и понятие банкротства // Законность. – 1998. – N 1.

Степанова С.О. ©
Аспирант, Государственный академический университет гуманитарных наук

ЭВОЛЮЦИЯ ВОЛОСТНОГО СУДА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВВ.

Суд для крестьянского сословия был учреждён Общим положением о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости от 19.02.1861 г. (далее Общее положение о крестьянах). [1]

В соответствии со ст.69 Общего положения волостной суд представлял собой один из элементов волостного управления, наряду с крестьянским сходом, волостным старшиной и волостным правлением.

Волостной суд состоял из трёх волостных судей, само судопроизводство осуществлялось в присутствии не менее трёх судей (данное положение впоследствии будет дублироваться в 1889 г. в ходе судебной «контрреформы»).

Ежегодно волостным сходом избирались от четырёх до двенадцати очередных судей, согласно ст.93 Общего положения о крестьянах «определение числа сих выборных и установление между ними очереди предоставляется сходу». [1]

Это положение позволяет сделать вывод, что пребывание в должности волостных судей от начала и до конца, было поставлено законодателем в достаточно императивные рамки и регламентировано, даже вопрос очерёдности осуществления своих функций не входил в компетенцию самих судей.

Контроль над судьями осуществлял волостной старшина, равно как и за исполнением их приговоров, в силу чего этот суд не был полностью независим от администрации.

Кандидатами в судьи могли быть лица: 1) достигшие двадцати пяти лет; 2) не подвергшиеся телесным наказаниям по решению суда, не оставленные судом в подозрении, не состоящие под судом и следствием; 3) не могли стать очередными судьями лица «заведомо развратного поведения»; 4) преимущественно домохозяева (ст.114) [1].

Достаточно запутанной была и процедура замещения судьями своих должностей. Так, п.2 ст.93 предусматривал, возможность отправления судьями своих обязанностей бессменно в течение года или же в порядке, заранее определённом сходом, согласно п.3 ст. 93 Общего положения о крестьянах. «В последнем случае, из избранных в числе от четырёх до двенадцати судей, должны были выбывать в назначенные сроки (как, например: через два, четыре или шесть месяцев), не более половины, и затем выбывшие замещаются другими избранными судьями, по очереди» (п.3 ст.93 Общего положения о крестьянах) [1].

Избранный очередной волостной судья не мог отказаться от своей должности, за исключением случаев, предусмотренных ст.119: «если ему более шестидесяти лет; если он уже прослужил, по выбору, полный срок; если он одержим сильными телесными недугами». Однако этот перечень был открытым, поскольку для увольнения выбранного лица было достаточно признания волостным сходом причины увольнения уважительной [1].

Что касается вознаграждения труда волостных судей, то данная норма отсутствовала в Общем положении о крестьянах, что даёт право утверждать, что функции судей в деревнях осуществлялись на безвозмездной основе.

Единственное упоминание о материальном вознаграждении содержалось в прим. 1 к ст.93 Общего положения, в котором говорилось лишь о возможности получения судьями жалования «если признаётся нужным», жалование назначалось волостным сходом по собственному усмотрению.

Нельзя не отметить, что отсутствие подобной нормы в законодательстве, можно расценивать в качестве пробела, что отнюдь не способствовало появлению желающих становиться судьями. Анализ норм главы III «О волостном управлении» позволяет сказать, что в представлении законодателя должность волостного судьи мыслилась как почётная обязанность на общественных началах.

В результате проведения крестьянской реформы 1861 г. не была создана единообразная система судов в волостях на всей территории Российской империи, поскольку было сформулировано достаточно диспозитивное положение касательно уже функционирующих на момент издания Общего положения о крестьянах «учреждённых по местным обычаям судов» в деревнях. Такие суды не упразднялись, а продолжали своё существование, с условием участия в выборах судей всей волости (прим.2 к ст.93 Общего положения о крестьянах) [1]. Это положение было весьма предусмотрительно закреплено законодателем, поскольку помогло избежать возможных недовольств крестьян, быт которых был бы подвергнут коренным изменениям, в совокупности с крестьянской реформой.

© Степанова С.О., 2012 г.

Так, к примеру, по мнению Л.З. Газиева, «система местных судов на окраинах России несколько отличалась от внутренних губерний. Так, в Прибалтийских губерниях дела с участием крестьян рассматривались выборными волостными судьями, решения которых обжаловались в апелляционном порядке в верхние крестьянские суды, в кассационном порядке – в мировой съезд» [2, 81].

В ст. 94 было закреплена норма о необходимости волостному суду собираться дважды в месяц по воскресным дням, а при необходимости, впоследствии эта норма была продублирована в 1889 г. лишь с небольшими текстуальными изменениями.

Компетенцию волостных судов в соответствии со ст.96 составляли споры, тяжбы и малозначительные проступки крестьянского сословия, «все споры и тяжбы собственно между крестьянами, ценой до ста рублей включительно, как о недвижимом и движимом имуществе в пределах крестьянского надела, так и по займам, покупкам, продажам и всякого рода сделкам и обязательствам, а равно и дела по вознаграждению за убытки и ущерб, крестьянскому имуществу причинённые» [1].

Кроме того, согласно ст. 98 «независимо от сего, окончательному решению волостного суда подлежат все, без ограничения цены иска, между крестьянами споры и тяжбы, которые тяжущиеся стороны предоставят решению волостного суда. Споры и тяжбы, в коих, кроме крестьян, участвуют и посторонние лица, могут быть также, по желанию тяжущихся сторон, предоставлены окончательному решению волостного суда» [1].

В пределах своей компетенции волостной суд мог приговорить к следующим наказаниям: 1) общественным работам до 6 дней; 2) денежному взысканию до трёх рублей; 3) аресту до семи дней; 4) телесному наказанию розгами до двадцати ударов (ст. 102) [1].

Следовательно, компетенцию волостного суда составляли: малозначительные дела, отягощённые сословным элементом («сословность суда определялась подсудностью и судейским корпусом при формировании на основе выборного начала и последовательно проведённом разделении властей» [3, 15]) и территориальным признаком (в пределах волости), а особую специфику в его деятельность привносило использование обычаев и традиций деревни в качестве нормативной базы при решении дел, а не законов.

Судопроизводство осуществлялось «словесно» (ст. 105) [1], споры и тяжбы рассматривались исключительно по жалобе истца. А в дела, связанных с совершением крестьянами проступков, по следующим основаниям: 1) жалобам пострадавшей стороны или его родителей, в случае если последний являлся несовершеннолетним; 2) требованию волостного старшины, его помощника или сельского старосты; 3) извещению свидетеля в случае, когда сторона, права которой были нарушены, не могла самостоятельно обратиться в суд с жалобой (ст. 103) [1].

Решения, вынесенные волостным судом, считались окончательными, что неоднократно подчёркивалось в Общем положении о крестьянах, а именно в ст. 96, 98, 109 [1]. Решения суда признавались окончательными, за исключением трёх случаев: 1) в случае рассмотрения неподсудного волостному суду дела – нарушение подсудности; 2) определения наказания, превышающего предоставленную волостным судам власть – нарушение подведомственности; 3) решение дела без вызова сторон

Принятием следующего нормативного акта был положен конец существованию волостного суда в качестве сословного крестьянского учреждения. Это были Временные правила о Волостном суде в местностях, которыми было введено Положение о Земских участковых начальниках [4] (далее Временные правила о Волостном суде), определившие некоторые изменения в положении волостных судей и волостного суда в целом, они были ратифицированы царём 12.07.1889 г.

Так, количество судей, входивших в состав волостного суда, было увеличено с трёх до четырёх, что нашло закрепление в ст. 1 Временных правил о Волостном суде [4]. Утверждал избранных лиц на должности судей Земский участковый начальник на трёхгодичный срок, а остальных определял кандидатами к волостным судьям на тот же срок.

Устанавливались следующие требования к кандидатам в судьи: 1) лицо мужского пола тридцати пяти лет отроду; 2)пользовавшееся уважением местных жителей; 3) факультативным требованием была грамотность. Значительно шире был перечень тех лиц, которые не могли претендовать на замещение должности волостного судьи (ст. 3 Временных правил о Волостном суде) [4]. А именно, не могли быть судьями: 1) осужденные за кражу, мошенничество, присвоение или растрату чужого имущества; 2) содержатели трактиров и питейных заведений; 3) лица, занимающие другие должности по волостному или сельскому управлению.

Статья 4 Временных правил о Волостном суде закрепляет положение о невозможности отказа от должности волостного судьи или его кандидата (сохраняется норма 1861 г.) и одновременно носит отсылочный характер, ссылаясь на ст. 119 Общих правил о крестьянах, вышедших из крепостной

зависимости [1], в которой в свою очередь содержится перечень правомерных отказов от замещения вышеназванных должностей.

Новеллой акта 1889 г. являлось положение о назначении волостным судьям денежного вознаграждения, размер которого определялся Уездным Съездом, на законодательном уровне определялся только верхний предел годового жалования, который для председателя Волостного суда не превышал ста рублей, а для волостного судьи – шестидесяти рублей (ст. 7) [4].

Собирался волостной суд по-прежнему два раза в месяц, и чаще, если существовала необходимость в этом. Рассмотрение дел предусматривалось в составе не менее трёх судей, в том числе и председателя. Статьей 9 предусматривалась норма, ограничивающая присутствие судей: «Волостной судья не вправе принимать участия в разрешении дела, касающегося его самого или неотделённых членов его семейства» [4]. Таким образом, говоря современным юридическим языком, была сформулирована норма об отводе/ самоотводе судьи, что бесспорно представляло собой шаг вперёд в сфере юридической техники и правосознания.

Решение принималось большинством голосов, а в случае разделения голосов поровну, «согласно тому из мнений, которое принято председательствующим», в соответствии со ст. 9 [4].

Не менее двух раз в год Земский участковый начальник, являющийся непосредственной надзорной инстанцией над волостными судами, проводил ревизию состоявших в его ведомстве волостных судов.

Существенно была расширена категория лиц, которые отныне подлежали волостному суду, это было закреплено в ст. 14 Временных правил о Волостном суде, согласно которой теперь волостной суд рассматривал споры, тяжбы и проступки не только крестьян, но и других лиц, подчинённых его ведомству. А также согласно п. 3 ст. 15 Временных правил о Волостном суде для рассмотрения в порядке гражданского судопроизводства иска, ответчиком по которому является лицо, подведомственное волостному суду, ценой не превышающего 300 рублей в волостной суд могло обратиться любое не подведомственное этому суду лицо.

Таким образом, после выхода Временных правил о Волостном суде под его юрисдикцию стали подпадать не только лица крестьянского сословия, но рабочие, мещане и другие лица. Вопросы о разграничении подсудности разрешались Земским участковым начальником.

Жалобы принимались волостным судом в письменной и устной форме, они могли быть принесены как волостному суду непосредственно, так и волостному старшине либо земскому участковому начальнику.

Дела, связанные с проступками, волостной суд рассматривал по предписаниям земского начальника, сообщениям полиции, сельских и других властей.

Решения волостных судов могли быть обжалованы в вышестоящую инстанцию- Уездный Съезд, путём подачи в течение тридцати дней, участвующими в деле лицами, жалобы на решение волостного суда Земскому начальнику. Последний в свою очередь и предоставлял жалобу в двухнедельный срок Уездному Съезду, который был компетентен: 1) отменить решения волостного суда, которые были приняты с нарушением подсудности; 2) оставить решения в силе; 3) вынести новое решение по существу; 4) передать дело в другой волостной суд для нового рассмотрения.

Что же касается санкций, то волостной суд мог приговаривать к: 1) выговору в присутствии суда; 2) денежному взысканию от двадцати пяти копеек до тридцати рублей; 3) аресту до пятнадцати дней, который мог быть простым или строгим (на хлебе и воде); а за проступки, предусмотренные ст.38 Временных правил о Волостном суде и до тридцати дней; 4) наказанию розгами до двадцати ударов.

В соответствии с законом «О преобразовании местного суда» от 1912 г. волостной суд по-прежнему занимал особое положение, что было отражено в этом законе, примечание 2 которого гласило, что судебная власть крестьянских судов определялась особым о нём постановлением [5].

Отныне, контроль за деятельностью волостного суда осуществлялся участковым мировым судьёй и мировым съездом, а не административными органами. Это можно оценить как достоинство новых преобразований, поскольку был восстановлен принцип «сдержек и противовесов», обеспечивавший эффективное осуществление правосудия.

Выбор судей волостного суда стал независимым от администрации и подчинённым непосредственно вышестоящему судебному органу – мировому суду. Таким образом, недостаток, отмеченный Особой Комиссией Государственного Совета по главным вопросам проектам преобразования местного суда, был устранен в новом законе [6, 3].

Законом «О преобразовании местного суда» от 1912 года была несколько сокращена компетенция волостного суда, теперь ему были подсудны дела между крестьянами, «которые соответствуют их понима-

нию и которые удобнее разрешать крестьянским судом» [7, 4]. Рассматриваемый закон хотя и ограничил сферу действия волостных судов, однако оставил их в качестве основной судебной инстанции в деревне.

Волостной суд состоял из председателя, двух членов и двух кандидатов. На должность волостных судей избирались крестьяне-домохозяева, грамотные, достигшие 30 лет. Не могли избираться на должность волостного судьи:1) состоящие под следствием и судом, 2) отрешённые от должности по суду и удалённые в дисциплинарном порядке, 3)объявленные несостоятельными должниками, 4) содержатели заведений крепких напитков, 5)занимающие другие должности по волостному или сельскому управлению, 6) иностранцы, не принявшие Российского подданства, 7) евреи.

Компетенцию волостного суда составляли: 1) иски о движимости и по обязательствам не свыше ста рублей, кроме исков по векселям, 2) иски о вознаграждении за убытки, не превышающие ста рублей, 3) иски о восстановлении нарушенного или утраченного владения, кроме исков касающихся земель вне наделённых и участков отрубного владения, если со времени нарушения прошло не более года, 4) иски о правах на надельные земли, находящиеся в общественном пользовании, 5) дела по наследованию и по разделу между наследниками крестьянского имущества, входящего в состав крестьянского надела – без ограничения суммы, кроме дел исковых, и 6) дела по наследованию и по разделам между наследниками движимого после крестьян, находящегося в пределах волостного судебного участка и не составляющего принадлежности крестьянского надела, – если ценность его не превышала 500 рублей.

Компетенция волостного судьи по уголовным делам заключалась в следующем: мелкие дела о преступных деяниях крестьян и лиц, подведомственных общественному управлению, возникающие в районе волостного судебного участка. Преступления, за совершение которых устанавливалась ответственность в виде тюремного заключения, в компетенцию волостного судьи не входили.

Круг дел, подведомственных волостному суду, был сокращён в виду тех соображений, «чтобы крестьяне были судимы образованными людьми» [7, 18].

Хотя некоторые исследователи, в частности Р.В. Терентьев считает, что «сохранение системы волостных судов по закону 15 июня 1912 г. шло вразрез с основными принципами реформы, заложенными в первоначальном варианте законопроекта, затягивало процесс реформы, способствовало изоляции крестьянского сословия, сохраняло предпосылки для развития правового нигилизма и правовой необразованности среди большей части низших слоёв российского общества, прежде всего крестьянства» [8, 8-9]

При сравнении текстов основополагающих нормативно-правовых актов, так или иначе производящих изменения в судебной системе Российской империи, очевидной становится кропотливая работа составителей законов, уделявших большое внимание текстуальной форме выражения императорской воли. А именно, Общее положение о крестьянах в 1861 г. в ст. 69 называет судебный орган для самого многочисленного слоя населения «волостным крестьянским судом». В данном акте содержится как и наименование нового судебного органа власти – «волостной суд», так и характеристика сословия на которое распространяется его юрисдикция – «крестьянский». Теоретически эта формулировка для идентификации одного и того же судебного органа позволяет использовать такие вариации как «волостной суд» и «крестьянский суд», что и наблюдается в научной литературе и особенно исторической.

Однако с юридической точки зрения формулировка «крестьянский суд» является не совсем корректной, поскольку отражает только сословную характеристику данного органа. Если провести параллель с современностью, то можно привести в качестве примера мировых судей РФ, которые в соответствии со ст.1 ФЗ «О мировых судьях в Российской Федерации» № 188-ФЗ от 17.12.1998г. являются судьями общей юрисдикции. Последнее указывает на качественную характеристику, специфику дел, рассматриваемых мировыми судьями, однако в ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации» № 1-ФКЗ от 31.12.1996 г., в ст.2 законодательно закреплено, что именно мировые судьи субъектов РФ входят в состав судебной системы РФ (п. 2 ст. 2 № 1-ФКЗ), а не судьи общей юрисдикции.

Далее же характеристика волостного суда в качестве крестьянского органа закрепляется и в примечании к ст.2 Учреждения судебных установлений [9]. Таким образом, становится очевидным, что никаких кардинальных изменений в статусе волостного суда Судебными уставами произведено не было.

А уже во Временных правилах о Волостном суде данный орган фигурирует не иначе как «волостной суд», что как отметил В.М. Вороновский, было связано с тем, что волостной суд утратил значение «домашнего крестьянского суда и стал полноправным звеном в системе всего местного судоустройства» [10, 10].

Несмотря на то, что волостной суд предполагался законодателем как временный орган, в общей сложности просуществовал он дольше мирового суда, поскольку не был упразднен, или ограничен в

период «контрреформы». По мнению А.В. Кирилина «магистральной линией правительственного курса стало сохранение системы крестьянских волостных судов и обычного права. На практике недостатки крестьянского правосудия разрешались либо путём усиления административного надзора за волостными судами (введение института земских начальников), либо введением правового обычая в нужное русло судебной практикой Правительствующего Сената» [11, 4].

Для облегчения деятельности волостных судей, неоднократно проводились систематизации актов высшей власти, касающихся положения крестьян и их судов, что было немаловажным.

Рассмотренными актами (Общим положением, Временными правилами и Законом 1912 г.) трижды изменялся возрастной ценз для волостных судей – двадцать пять, тридцать пять и тридцать лет соответственно, что в конечном счёте не несло каких-либо значимых изменений, поскольку. По свидетельству А.И. Кошелева волостными судьями назначались в основном старики, пользовавшиеся общим уважением односельчан [12].

За свой чуть более, чем полувековой период существования (1861 – 1917 гг.) волостной суд дважды подвергался реформированию. Наиболее значимые изменения проводились в области компетенции суда: то расширялся, то сужался круг подсудных дел и лиц.

Следующие по значимости перемены в статусе суда касались контролирующего деятельность волостных судей органа: по Общему положению 1861 г. им являлся волостной сход; в результате принятия Судебных уставов – Съезд мировых судей; Временные правила 1889г. вновь сделали волостной суд зависимым от административной власти, а именно от Участкового земского начальника; и, наконец, закон 1912 г. сделал Съезд мировых судей контролирующим органом.

Таким образом, наблюдается некая цикличность в законодательной деятельности: шаг к прогрессу и через некоторый период времени «откат назад».

Данный феномен, по мнению А.Н. Медушевского характерен именно для России: «последовательная смена реформ и контрреформ (концепция которых формировалась в обществе по мере их проведения) является характерной чертой русского исторического процесса нового и новейшего времени. Чем глубже и серьёзнее попытка реформ, тем вероятнее возможность контрреформ» [13, 772].

В заключении стоит привести справедливое суждение Д. Бербанк, о том, что «правовая культура зарождается лишь на основе длительного взаимодействия с органами правосудия», и волостные суды «одновременно укрепляли и собственное достоинство человека и государственную власть, связывая их в единый, двусторонний процесс общественного развития» [3, 11].

Литература

1. Полное собрание законов Российской империи. Собрание II. Т. XXXVI. Ч. I. № 36657.
2. Газиев Л.З. Судебная реформа и права человека во второй половине XIX – начале XX века: историко-правовой аспект: диссертация … кандидата юридических наук: 12.00.01. СПб, 2006.
3. Земцов Л.И. Правовые основы и организация деятельности волостных судов в пореформенной России: 60-е -80-е гг. XIXв.: автореферат дис. … доктора исторических наук: 07.00.02. Липецк, 2004.
4. Полное собрание законов Российской империи. Собрание II. Собрание 1881 – 1913. № 6196.
5. Полное собрание законов Российской империи. Собрание II. Т. XXXII. № 37328.
6. Учреждение судебных установлений, изменённое и дополненное Законом «О преобразовании местного суда, с законодательными мотивами, разъяснениями Сената и алфавитным предметным указателем. С.-Петербург, 1913.
7. Коробка П.С. Преобразование местного суда. Отдельные оттиски из «Черниговской Земской Недели». Чернигов. 1913.
8. Терентьев Р.В. Реформа местного суда в России в начале XX в.: Историко-правовой аспект: автореферат дис. …кандидата юридический наук: 12.00.01. СПб, 2005.
9. Полное собрание законов Российской империи. Собрание II. Т. XXXIX Ч. II. № 41475.
10. Вороновский В.М. Волостной суд и новый проект его устройств.
11. Кирилин А.В. Крестьянское обычное право в волостных судах и государственная политика пореформенной России : автореферат дис. ... кандидата юридических наук : 12.00.01. М., 2005.
12. Кошелев А.И. О крестьянском самоуправлении и присутствиях по крестьянским делам. М., 1881.
13. Российская империя от истоков до начала XIXв. Очерки социально-политической и экономической истории / ИРИ РАН. – М.: «Русская панорама», 2011.

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Для заметок

**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ МАТЕРИАЛОВ,
ПОСТУПАЮЩИХ В РЕДАКЦИЮ ЖУРНАЛА
«ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ И ПРАВО»**

Уважаемые авторы!

Все присланные Вами статьи должны быть оформлены в соответствии с данными требованиями.

1. Рекомендуемый объем материалов:
от 2 (≈4000 знаков включая пробелы) машинописных страниц
до 20 (≈40000 знаков включая пробелы) машинописных страниц.

2. Материалы предоставляются в следующем виде:
- в редакторе Microsoft Office Word;
- шрифт «Times New Roman»;
- основной текст – кегль 14;
- интервал 1,5;
- верхнее и нижнее поля – 2,5 см; левое поле – 3 см, правое поле – 1,5 см;
- отступ (абзац) – 1,25 см.

3. Порядок расположения (структура) текста:
- фамилия и инициалы автора (жирным шрифтом, по центру);
- название статьи (заглавными буквами, жирным шрифтом, по центру);
- сведения об авторе (ученое звание, ученая степень, место работы/учебы);
- адрес электронной почты (по желанию автора);
- основной текст статьи;
- литература (источники).

4. Оформление сносок:
- сноски (на литературу) печатаются внутри статьи в квадратных скобках после цитаты, (сначала указывается номер источника, а затем, после запятой – номер страницы; см. пример оформления сносок);
- сноски на несколько источников с указанием страниц разделяются между собой точкой с запятой.
Примеры оформления сносок и ссылок:
- сноска на один литературный источник с указанием страниц: [3, 121];
- сноски на разные литературные источники с указанием страниц: [6, 56; 12, 58].

5. Все статьи присылаются на e-mail редакции **naukaplus@bk.ru**

Более подробную информацию Вы можете узнать
на сайте издательства www.naukaplus.ru

Научное издание

ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ И ПРАВО

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ

МАТЕРИАЛЫ
VIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ И ПРАВО: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

10–11 апреля 2012 г.

Главный редактор – А.Н. Зотин

Подписано в печать 25.04.2012 г. Выход из печати 30.05.2012 г.
Формат 60x90/8. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 12. Тираж 100 экз. Заказ 143.

Отпечатано в типографии «Литера».

Издатель «Институт Стратегических Исследований».
Цена свободная.