

# АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Материалы I Международной  
научно-практической конференции

г. Москва, 1 октября 2012 г.



**МАТЕРИАЛЫ I МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
"АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ"  
(1 октября, 2012 г.)**

Москва, 2012

**УДК 33**  
**ББК 65**  
**М 34**

**М 34** **Материалы I международной научно-практической конференции "Актуальные проблемы социально-экономических исследований" (1 октября, 2012 г.) / НИЦ «АПРОБАЦИЯ».** — Москва: Издательство Перо, 2012. — 216 с.

**ISBN 978-5-91940-436-9**

Сборник включает материалы международной I научно-практической конференции “Актуальные проблемы социально-экономических исследований”, проведенной Научно-издательским центром «Апробация» 1 октября 2012 года.

В настоящем сборнике представлены статьи ученых, аспирантов и студентов ВУЗов Российской Федерации стран ближнего зарубежья. В нем рассматривается широкий круг вопросов экономики и управления народнохозяйственным комплексом, проблемы инвестиционной политики, кредитования, правовые и экономической деятельности на современном этапе.

Материалы сборника могут быть использованы экономистами, научными работниками, аспирантами и студентами в научно-исследовательской, учебно-методической и практической работе.

**УДК 33**  
**ББК 65**

**Члены редакционного совета (НИЦ «Апробация»):**

Кутаев Ш.К. – д.э.н.  
Дневизюк Д.А.- к.э.н.  
Пеничкин А.В. – к.э.н.

**ISBN 978-5-91940-436-1**

© Коллектив авторов, 2012  
© НИЦ «АПРОБАЦИЯ»

## СЕКЦИЯ 1

# АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

© Тютюкова Е. О.

### ПОНЯТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕТРОСПЕКТИВЕ

***Аннотация:** Рассмотрены подходы к определению человеческого капитала и потенциала. Предложено собственное определение человеческого капитала. Представлена структура человеческого капитала.*

***Ключевые слова:** капитал, человеческий капитал, потенциал, человеческий потенциал.*

В настоящее время существует много различных определений и методик оценки человеческого капитала. Поэтому при расчете возникает проблема, какую же методику использовать, какая будет правильной. Для этого сначала нужно выяснить, что же такое человеческий капитал.

Экономическая категория «человеческий капитал» формировалась постепенно, и на первом этапе ограничивалось знаниями и способностью человека к труду.

Человеческий капитал – совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом. Впервые термин использовал Теодор Шульц, а его последователь – Гэри Беккер развил эту идею, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировав экономический подход к человеческому поведению [1].

С. Фишер дал следующее определение ЧК: «Человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход. ЧК включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию». В настоящее время и это определение можно считать определением ЧК в узком смысле [3,15].

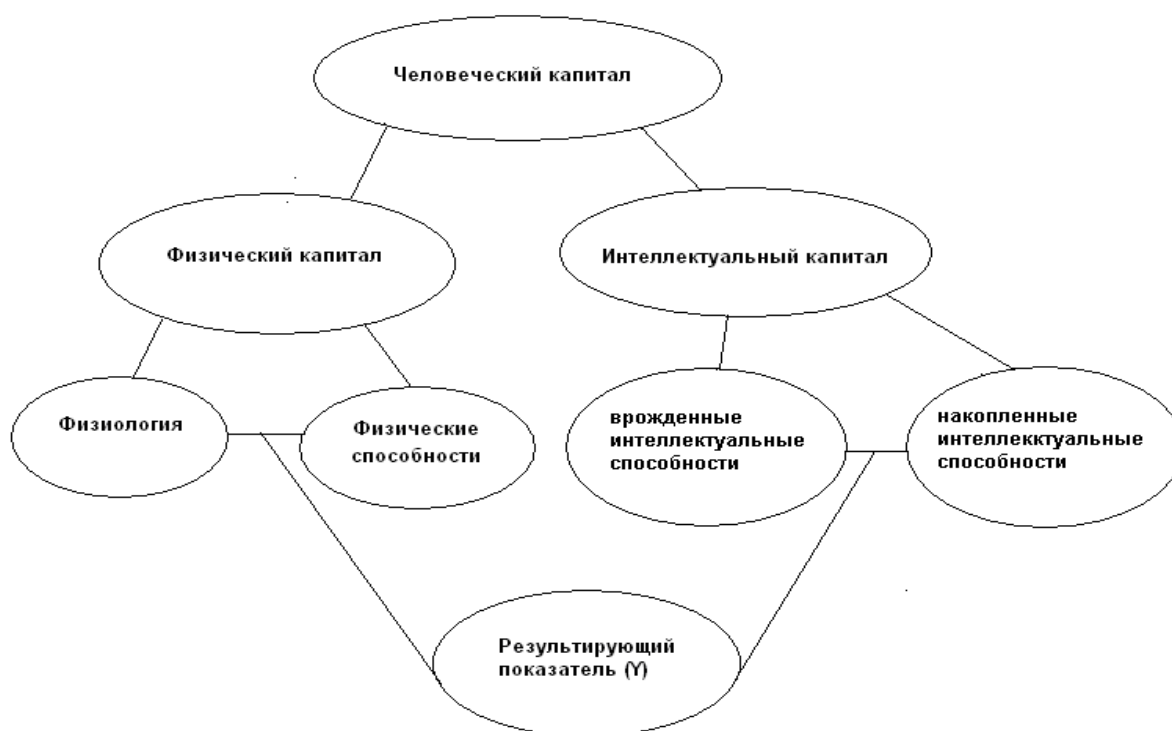
Значительный вклад в развитие теории человеческого капитала внес коллега Гэри Беккера по Чикагскому университету Теодор Шульц, также награжденный Нобелевской премией. Человеческий капитал – это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций. Инвестициями в него являются образование, накопление

производственного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации. По Беккеру, при принятии решений о вложении средств в образование учащиеся и их родители сопоставляют ожидаемую предельную норму отдачи от таких вложений с доходностью альтернативных инвестиций (процентами по банковским вкладам, дивидендами по ценным бумагам и т.д.).

Г. Беккер, пожалуй, первым перенес понятие ЧК на микроуровень. Человеческий капитал предприятия он определил как совокупность навыков, знаний и умений человека. В качестве инвестиций в них Беккер учел в основном затраты на образование и обучение [3,5].

«Человеческий капитал» – как определяют его большинство западных экономистов – состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг» [2,16].

Таким образом, человеческий капитал можно определить как совокупность знаний, физиологических и физических способностей, умений, навыков и мотиваций, которая, в конечном счете, влияет на цель и результат деятельности человека (см. рис. 1).



*Рис. 1. Структура человеческого капитала*

В качестве результирующего показателя (Y) может выступать

производительность труда, ВРП, ВВП, какой-то личный интерес работника и др. в зависимости от того, на каком уровне рассматривать человеческий капитал (на индивидуальном уровне, на уровне предприятия или на уровне государства).

**Список источников:**

1. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Индекс-развития-человеческого-потенциала>
2. Капелюшников Р. Современные западные концепции формирования рабочей силы. – М.: Наука, 1981, с.16.
3. Корчагин Ю. А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? – Воронеж: ЦИРЭ, 2005. – 252 с.

© Сайфуллаева Р.Р., Сайфуллаев Т.Ш., Сайфуллаев Ш.Р.

## ПУТЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТРУДА

*Аннотация.* Выказаны сомнения в правильности представления современных научно обоснованных и логичных научных определений по таким основным понятиям и категориям экономической науки и философии, как «труд», «производство», «капитал» и т.д.

*Ключевые слова:* Труд и капитал, экономика, логика и философия, Карл Маркс.

Известно, что весь современный мир с самого своего начала, то есть со своего происхождения, причем вне зависимости, какое бы само это начало не было в реальности покоится на довольно прочном и ничем непоколебимом твердом фундаменте причинно-следственной взаимосвязи между всеми явлениями и событиями, как в самой природе, так и в любом обществе, хотя, однако, не всем современным ученым, как показывает научная практика, данный реальный факт пока очевиден, но особенно это должно относиться к поискам научной истины именно в гуманитарной сфере.

Поэтому, прежде, перед тем, как представить научные определения таким экономическим понятиям и категориям как, например, «капитал», «труд» и «производство, и лишь после с помощью этих новых определений не только начать понимать «здоровым смыслом», но и строго логически в какой-то мере, начать осознавать саму истинную суть, сущность и смысл производящего человеческого труда, включая в это число ещё и сущность прибыли и даже смысл ис-

точника накопленных всех богатств, и наконец-то, таким образом, дойти до самой главной, фундаментальной проблемы не только одной лишь современной экономики, но и всей ещё философии с психологией о реальной человеческой сути и смысле его бытия, может быть, заключенной именно в целенаправленном и вполне осознанном труде человека, нам, прежде, для всей последующей четкости и ясности понимания необходимо выяснить строго логически в начале, что же, такое означает само в действительности это понятие «научное определение», хотя имеющийся у каждого из нас свой собственный «здравый смысл», может и без всякой логической строгости подсказать всем нам – что это, может быть, такое в быту и даже науке. [1-8]

Итак, на сегодня, понятие «определение» – это дефиниция, объяснение, формулировка, раскрывающее, разъясняющее содержание, смысл и суть чего-нибудь, причем, сама дефиниция – это есть истолкование понятия, что прямо соответствует тому, что мы в действительности в данный момент делаем с таким термином, как понятие, а формулировка – это есть в довольно краткой форме очень точно выраженная мысль, и объяснение – это есть не что другое, как только растолковать кому-либо или осмыслить для самого себя, то есть сделать четким и ясным и хорошо понятным содержание - суть или смысл, или же сущности определяемого понятия или категории.

Следовательно, из этого получается, что, если только в ещё более краткой форме, то определение – это есть раскрытие смысла языкового выражения, а смысл – это есть содержание, значение чего-нибудь, постигаемое нашим разумом. Ко всему этому можно ещё добавить то, что суть – это есть самое существенное и главное в чем-нибудь, а сущности – это выражающееся в единстве всего возможного в конкретном случае многообразных свойств и разных отношений внутреннего содержания чего-нибудь или какого-либо предмета или объекта, явления или события, закона или мышления, которые может быть обычно обнаруживаются во всех внешних формах и видах их пространственно-временного возникновения, последующего развития и ещё существования в реальной действительности - Мире, Природе и Обществе.

Таким образом, в результате всех этих наших рассуждений к данному моменту, как о логике и диалектике, так и о труде, капитале и прибыли у нас, как и у всех, многих других возможных аналитиков должен был собраться уже тот достаточный минимум необходимой информации, который может быть позволит всем нам те-

перь выяснить достоверность – правильность понимания всеми нами того, что понятие: «труд» – это некая, может быть, всего лишь простая «физиологическая» затрата энергии для опредмечивания какой-нибудь идеи с помощью орудия труда и энергии.

В данном определении «труда» сутью понятия является то, что в самом процессе любого труда человека тратится какая-либо энергия, в противном случае, очевидно, теряется всякий смысл такого трудового процесса, но, однако, выражение, что некая простая энергия человека теряется или же, возможно, преобразовывается с помощью какой-нибудь и все той же самой энергии, в нашем представлении, является достаточно глубоко ошибочным суждением любого образованного человека, в том числе и ученого, в силу того, что во всяком процессе человеческого труда никакая энергия не может никаким образом теряться с помощью самой же энергии, она может теряться с помощью только чего-либо совсем иного, например, орудия, но только не с помощью энергии, в противном случае, если бы только такой процесс был, хотя бы в малых долях возможным в принципе, то за множество миллиардов лет вся энергия и энергетическая мощь нашей планеты, очевидно, уже давно была бы безвозвратно потеряна или, может, преобразована во что-нибудь нам всем пока неизвестное – здесь, в основном, это есть результат того, что сказывается возможное отсутствие у большинства, именно таким образом, мыслящих людей - авторов подобных определений не только человеческого труда, но и любого иного понятия или категории, истинного знания самого предмета исследования и, что в данном случае особенно существенно, это очевидное отсутствие самого главного у многих таких - диалектического мышления и использования диалектической логики. [1, 2, 9 - 12]

Кроме этого, необходимо заметить, что в процессе любого труда любая возможная энергия, в том числе, даже такая простая, как «физиологическая», не может никаким образом тратиться, а процесс с такой тратой энергии никак не может происходить, вне всякого какого-либо времени, которое также принадлежит тому же, кто тратит свою энергию, и в силу чего, трата своего времени в процессе труда, наряду с тратой энергии также является главной особенностью и принадлежностью, как этого понятия, так и самого процесса, каким является человеческий труд. Именно поэтому-то в суть определения труда обязательно должно входить понятие «время», в противном случае же, с одной стороны, окажется, что труд – это процесс траты своей энергии из какой-то «бездонной энергетической бочки», непонятно откуда черпающей свою энергию для своего



труда и в этом случае автоматически так же, как и выше будет теряться смысл любого человеческого труда, ввиду наличия у тратившего свою энергию её неограниченного количества. Здесь отметим, что не наличия огромной силы – рабочей силы, а именно наличия энергии, так как труд – это не простая трата силы, сила при этом никуда не исчезает, а простая трата энергии человека, что должно являться также существенной и одной из главных особенностей процесса любого труда. [11-15]

Кроме всего этого, с другой стороны – это будет выглядеть, как какой-то одноразовый и мгновенный в пространстве и во времени процесс траты со стороны любого живого существа простой своей “физиологической” энергии, что, как известно, для мускульной энергии человека практически совсем невозможно, в силу того, что такой процесс был бы для любого организма уже не каким-либо продолжающимся длительное время и повторяющимся процессом, а только мгновенным, взрывным процессом, что для любой живой материи не только не свойственно и абсолютно невозможно, но и противоестественно и губительно. Таким образом, логичней было бы, если бы в определение сути процесса труда присутствовала обязательная трата чего-либо для чего-нибудь, иными словами, лежала бы необходимость затрат своей энергии и обязательно во времени, и, следовательно, труд – это есть необходимая затрата энергии и времени человеком для чего-нибудь. Однако же, в такой формуле не раскрыта ещё вся суть понятия “труд”, так как эта формулировка не содержит ещё всех необходимых видовых отличий и при этом отсутствует достаточная родовая суть всех трудовых затрат, то есть необходимого действия или если сказать другими словами, то обязательность обменного характера необходимых затрат энергии и времени человека. [1,12]

Таким образом, после такой последовательности суждений получаем следующее предварительное определение понятия «труд» – это есть некий необходимый процесс затрата энергии и времени в обмен на что-нибудь полезное, и тем самым, теперь здесь выделена вся суть труда человека как реального обменного процесса, как обмена собственной энергии и личного времени на что-нибудь очень необходимое для всего общества, жизненно чрезмерно важное и весьма полезное и для самого трудящего человека.

Итак, реальной сущностью же, такого процесса является то, что при этом энергия, затрачиваемая во времени в процессе труда человеком всегда имеет свойство быть простой и “физиологической”, это то, **во-первых**, что внешне указывает не на какой-нибудь меха-

низм или устройство – орудие труда, а только именно на живое существо с ограниченным количеством своей такой очень простой физиологической, мускульной энергии, которое может тратить свою энергию также ограниченное количество времени, что является для живого существа очень существенным, в силу чего напоминаем ещё раз, что не сила ограниченная, а энергия, так как сила-то, то есть рабочая сила может быть в реальности и не столь ограниченной, она может быть и огромной, как, например, сила рук нескольких миллионов рабов, но, однако же, тем не менее, простая энергия всех этих миллионов рабов весьма ограничена и может тратиться исключительно ограниченное количество время, а после такого труда всем им необходима обязательная компенсация, причем не столько рабочей их силы, которая не была потеряна, так как рабочая сила человека является свойством самого организма любого человека, в связи, с чем рабочая сила любого человека никак и никогда не теряется, и как товар, по Карлу Марксу, не может никаким образом продаваться нанимателю, или передаваться кому-нибудь, как некая вещь, а сколько затраченной ими в труде своей энергии и потраченного времени, в отличие от всевозможных механизмов, устройств или двигателей, которые только и способны иметь, в практическом смысле, не одну только неограниченную свою силу, но ещё и энергию, и при этом в любом виде, и в неограниченном количестве, что ограничиваться может, в свою очередь, как это не удивительно, одной лишь конечностью – ограниченностью самих природно-сырьевых энергетических ресурсов на планете и мощностью излучения Солнца. [9-14]

**Во-вторых**, при всем этом, также в процессе труда обнаруживается, что вся эта простая энергия живого существа – человека может тратиться лишь с помощью каких-нибудь орудий по заранее “начерченной в голове” какой-нибудь идее или чьей-то мысли, что указывает на основные, выраженные в единстве четыре свойства и отношения внутреннего содержания процесса, что в совокупном единстве может относиться только к свободному человеку, а не к рабу, в силу чего труд – это необходимая затрата свободным человеком своей энергии и времени с помощью орудия, осмысленно для чего-либо в обмен на что-нибудь полезное. Далее ниже мы поясним, почему необходимо здесь обязательно указывать на тот факт, что все это относиться только к свободному человеку, в том числе и к наемному рабочему, но не может относиться никаким образом, например, к рабу – генезис труда не раба!

**В-третьих**, таким образом, любой человеческий труд, как это,

теперь очевидно, должен быть всегда направлен только на одно - компенсацию всех своих затрат, и ничего иного, не затраченного и не потерянного в процессе труда, а именно: своей затраченной энергии и потерянного времени, хотя потраченное в процессе труда человеческое время, в отличие от утерянной энергии, уже не восстановить никаким образом, но, однако, можно только каким-то образом компенсировать это, хотя время каждому человеку дано природой безвозмездно в достаточно неограниченных и для него в больших относительно количествах, в отличие от всё той же его “физиологической” энергии, которую ему всегда и каждый раз необходимо в обязательном порядке каким-нибудь образом или путем периодически и своевременно именно получать, а не только компенсировать, откуда-нибудь в каком-либо виде, например, в овеществленном виде или в опредмеченной форме.

Таким же образом, как и физиологическую энергию человека, можно компенсировать всегда и его потраченное в любом труде собственное время, то есть, обменять его потраченное это время, и при этом вынужденно, и по необходимости на какой-нибудь его овеществленный вид, на опредмеченную его и возможную какую-нибудь приемлемую для самого человека форму. Здесь появившееся совершенно новое понятие - “опредмечивание”, имеет следующее своё определение – это есть создание человеком необходимых всяческих благ, включая и материальны, на основе своей сознательной деятельности в полном соответствии со своими некими определенными способностями и возможностями, идеями, мыслями или опытом и знаниями.

Именно поэтому не только в связи подобными реальностями в далеком прошлом у многих первобытных людей обычно возникала в свое время, но и в связи с недостаточностью реальных знаний, идей и опыта, и, конечно же, сознательности, и не только у наших древних предков, но и сейчас у многих современных людей, следующая, всегда, как правило, вполне возможная коллизия: и зачем же, именно нужно начинать трудиться, и тратить свою энергию, да ещё при этом нужно и необходимо думать о том, чтобы всех тех результатов своего труда, которые в принципе обычно всегда возможны, достигать с наименьшими своими мускульными энергозатратами, когда все это, вполне возможно, просто взять в уже вполне готовом виде, в той же опредмеченной форме у кого-либо или где-нибудь, например, хотя бы в той же природной среде, что являлось в те древние времена, очевидно, для довольно многих, с одной стороны, очень соблазнительной возможностью, которую в принципе можно,

как правило, всегда очень легко реализовать.

Однако, в то же время, с другой стороны, такая реальная действительность являлась не очень посильной задачей, которую тогда обычно, как правило, не всякий первобытный человек мог всё же своевременно предвидеть, а тем более ещё и решать, что в итоге – в результате, возможно, и привело именно таких первобытных людей к последующему своему полному вымиранию, что, в нашем представлении, довольно вероятно и очевидно. [1,2, 12-16]

Поэтому, из этого можно заключить, **в-четвертых**, что труд не только необходимый, но и обязательно сознательный процесс, который должен был бы по необходимости обеспечивать компенсацию всей затраченной энергии и по достаточности компенсировать потерянное время, в любом ином же, случае всякий труд человека уже не имел бы также никакого своего смысла и был бы тогда лишен жизненно важной основы под собой. Следовательно на данный момент мы уже имеем теперь то, что труд – это есть сознательная и необходимая затрата человеком лично своей энергии и времени с помощью орудий, осмысленно с целью их компенсации чем-нибудь. И, таким образом, вся совокупность сущностей труда заключается в том, чтобы любой процесс труда человека был бы всегда не просто лишь обменным, а был бы ещё и компенсационным процессом и, по всей возможности, при всем этом сам трудящийся человек мог посредством своего труда вполне восполнить свои именно эти две реальные потери. Но, а если бы труд человека не имел бы такую общую характеристику, то он терял бы в этом случае, как свою суть, так и любые свои сущности, и всякий свой даже смысл, то есть, человеческий труд тогда был бы абсолютно для самого человека бесполезным занятием.

Ввиду всего именно этого реальным уже смыслом определения понятия “труд”, очевидно, является опредмечивания человеком своей какой-либо возможной, якобы идеи, мысли, разумное постижение какого-то значения в этом процессе, то есть, человек всегда имеет цель и процесс труда должен обычно, как правило, происходить с полного ведома и контроля со стороны самого человека, а, следовательно, должен со стороны человека происходить только сознательно, из чего уже следует, что труд – это есть сознательный процесс затраты человеком своей энергии и времени с помощью каких-либо орудий для чего-нибудь полезного и жизненно важного. Здесь необходимо заметить, что в традиционном, классическом смысле процесс труда идет на опредмечивание посредством труда какой-то идеи или же мысли, возникшей в голове у человека, что,

на наш взгляд, является абсолютно неправильной трактовкой трудового процесса, так как при такой интерпретации теряется уже цель труда, а без целесообразности любой труд – это есть всего лишь бессмысленный процесс. В чем же, в данном случае, может заключаться потеря самой цели? Хотя ответ довольно давно известен всем и весьма даже тривиален, однако, недопонимание мощи диалектики и отсутствие у многих прошлых и современных ученых - экономистов, философов и многих иных мыслителей диалектического мышления всем им не позволяет правильно представить в реальности смысл и цель труда в его научном определении.

В чем же суть всех этих заблуждений всех прошлых и наших ученых, особенно и в основном гуманитариев, если только целью труда человека не может являться опредмечивание какой-либо идеи или мысли?

Ответ на этот вопрос можно найти лишь на истинном – научному пути поиска определений основным понятиям и категориям науки, в частности и экономики, и философии, чего именно многие гуманитарии, как показывает научный опыт, не всегда придерживаются, в силу чего многие определения сегодня не отвечают научным критериям и правилам логики. [1-8, 12-14]

#### **Список источников:**

1. А.Г. Войтов. Философия М., 2003 г.
2. А.Г. Войтов. История экономических учений. М., 2006 г.
3. В.А. Каменецкий. Труд. М., 2004 г.; Капитал. М., 2006 г.
4. В.К. Нусратуллин. Неравновесная экономика. М., 2006 г.
5. А.Л. Вугальтер. Фундаментальная экономика. М., 2007 г.
6. М.Ю. Медведев. Альтернативная экономика. М., 2010 г.
7. Ю. Александров. Синтетическая концепция стоимости. М., 2011 г.
8. В.Е. Чабанов. Начала фундаментальной экономики. М., 2011 г.
9. Сайфуллаев Ш.Р. Истинная цель труда человека. «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Гуманитарные науки». 2012. № 8-9.
10. Сайфуллаев Ш.Р. О логике Адама Смита. «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Экономика и Право». 2012. № 8-9.
11. Сайфуллаев Ш.Р. Логические сориты в «Капитале». «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Экономика и Право». 2012. № 8-9.
12. Сайфуллаева Р.Р., Сайфуллаева Т.Ш., Сайфуллаева Ш.Р. Кратко о «Капитале» Маркса // Научно-аналитический журнал «Научный обзор»

ватель» № 8, с. 9, 2012.

13. Сайфуллаева Р.Р., Сайфуллаева Т.Ш., Сайфуллаева Ш.Р. Логичный путь определения труда // Научно-аналитический журнал «Научный обозреватель» № 8, с. 21, 2012.

14. Р.Р. Сайфуллаева, Т.Ш. Сайфуллаев, Ш.Р. Сайфуллаев. Определение понятий в экономике // Научно-аналитический журнал «Научная перспектива» № 8, с. 8, 2012.

15. Р.Р. Сайфуллаева, Т.Ш. Сайфуллаев, Ш.Р. Сайфуллаев. Логика труда и капитала // Научно-аналитический журнал «Научная перспектива» № 8, с. 53, 2012.

16. Р.Р. Сайфуллаева, Т.Ш. Сайфуллаев, Ш.Р. Сайфуллаев. Скрытая цель труда человека // Научно-аналитический журнал «Научная перспектива» № 8, с. 59, 2012.

© Сайфуллаева Р.Р., Сайфуллаев Т.Ш., Сайфуллаев Ш.Р.

## ТРУД ЧЕЛОВЕКА И ПРОИЗВОДСТВА

***Аннотация.** Представлены научно обоснованные и логичные определения основным понятиям экономической науки. Даны формулы новых научных открытий в экономике и философии, основной сутью подчиняющихся фундаментальным законам природы.*

***Ключевые слова:** научное открытие, экономическая теория и законы природы, труд и производство, научные понятия и определения, экономика общества, Г. Гегель и К. Маркс.*

### Введение

В прежних работах были высказаны некие сомнения в правильности представления современных научно обоснованных и логичных научных определений таким основным понятиям и категориям экономической науки и философии, как, например, «труд» и «производство», «прибыль», «капитал» и «прибавочная стоимость», и т.д. Кроме этого в этих работах была показана и ошибочность современных научных представлений об истинной цели труда человека, в том числе и о естественнонаучном смысле труда в трудовой деятельности, которые обязаны были бы подчиняться законам природы. [1-4] Всё это в своей совокупности не могло способствовать пока развитию, как экономической теории, так и философии современной экономики, в связи, с чем в данной работе уже представлены научно обоснованные и логичные определения двум первым ос-

новным понятиям экономической науки – это труд и производство, что позволило выявить научные открытия в экономике и философии, подчиняющееся фундаментальным законам природы.

### 1. Определение понятия «труд»

Анализируя классические и современные определения понятия «труд», и в связи с изложенным нами о труде человека и его взаимосвязи с природой, мы пришли к своему предварительному следующему научному определению:

Труд – это есть сознательный процесс вынужденной затраты человеком своего времени и всякой энергии, в том числе и расхода природной энергии с помощью каких-нибудь орудий и механизмов, идей и мыслей для получения в опредмеченной форме и необходимо-достаточном количестве и качестве.

Исходя из этого определения, не сложно дать и определение для рабского труда: Рабский труд – это насильственный процесс вынужденной затраты своей энергии и времени со стороны человека, лишённого своего личного времени для опредмечивания какой-либо природной энергии в необходимой форме и достаточном количестве всегда с помощью не своих орудий, и в основном, не для себя, а для другого человека, но с использованием своих особенностей и потенциальных возможностей и свойств, в том числе и своих физиологических, энергетических и умственных особенностей. [1-4]

В свою очередь из этого уже определения однозначно может следовать только то, что раб – это есть человек, который лишен сознательно со стороны другого человека или других лиц всех своих свобод и личного времени, а понятие «свобода» – это есть возможность тратить своё личное время и энергию всегда по своему усмотрению и желанию, в соответствие со своим уровнем, как духовно-психической и умственно-интеллектуальной, так и физической развитости, в том числе достигнутой в течение своей жизни степенью нравственностью и уровнем общественной или общечеловеческой моралью. Сейчас эти два определения понятий “раб” и “свобода”, нам нет необходимо комментировать, так как для этого здесь нужно будет забегать далеко вперед в своих же дальнейших рассуждений и исследований. В этом определении «труда» нет слова или понятия “свобода”, в силу того, что это слово, на наш взгляд, должно быть употреблено, как правило, в самом определении понятия “раб”. Это сделано логически строго обоснованно, в силу того, что понятие “свобода” всегда должна быть определена, как через понятие “время”, так и через понятие “энергия”, то есть, по своей

сути, практически точно так же, как и понятие “труд”, и, следовательно, эти два понятия являются философскими категориями одного и того же порядка – равнозначными производными, что, как, известно, не было замечено никаким образом, и не отмечено до сих пор абсолютно никем, включая в это число ученых и исследователей даже таких, как Г.Гегель, отдавшим определению понятию “свобода” всю свою научно-творческую жизнь, и К.Маркс, который свою научную жизнь посвятил определению наемного «труда».

Именно поэтому практически все без исключения классики европейской философии и экономики так и не смогли в свои времена учесть в своих научных исследованиях то, что, как понятие “труд”, так и “свобода” – это есть всего лишь разные производные понятия одного порядка по сути, и от одного, и того родового понятия, а именно: философской категории “время”, а если же точнее, то категории “человеческое время” или “личное время”, которое любой свободный человек тратит всегда по своему усмотрению, в том числе, возможно, и, добровольно, но, в большей части своей жизни он обычно, вынужденно трудясь, например, на каком-нибудь производстве в некой надежде и с реальной целью, тем самым, эффективной компенсации своих природных потерь, в основном, своего и времени, и своей энергии чем-нибудь опредмеченным или овеществленным, хотя при всем этом, в нашем представлении, никакому наёмному рабочему абсолютно никак всегда не добавётся со стороны его нанимателя не только большая часть прибавочной стоимости по Карлу Марксу, но ещё и её составляющая от затраченной им природной энергии, принадлежащая от рождения любому и каждому такому рабочему, которая составляет большую часть всей реально возможной от природы прибыли - прибавочной стоимости по трудовой гипотезе К. Маркса, возникающей от любого целенаправленного труда каждого человека, и при этом не только одного лишь наёмного рабочего или служащего.

И в это же время, никакой раб не имеет такую возможность, ему могут позволить компенсировать трату своей только физиологической энергии, чтобы он мог всегда продолжать и далее трудиться на своего рабовладельца, но при этом раб никогда не получает никаким образом компенсацию за утерянное своё время, и не более того. В противном случае от него для его хозяина - рабовладельца не было бы совершенно никакого проку, если бы только результатов его рабского труда могло бы хватать только ему одному, лишь самому рабу на его пропитание, так как эти результаты – продукты труда в таком случае хватают только на компенсацию потра-



ченной рабом энергии, в силу чего рабовладелец ничего не смог бы от труда своего раба получать, то есть был бы без всякой природной прибыли, не тратя своего.

Следовательно, всякий вынужденный изначально наёмный труд каждый человека, в том числе и любой его рабский труд, как теперь, может быть, многим стало вполне уже очевидным, со стороны любого хозяина или же рабовладельца, может быть компенсирован и бесспорно возвращаться лишь отчасти любому рабочему или каждому рабу в реальной опредмеченной форме, а именно: только в части одних лишь энергетических затрат – потерь самого наемного рабочего или же раба, то есть лишь физиологической - тепловой энергии, необходимой на сам этот процесс труда исключительно результатами его же труда, при всем этом без какой-нибудь ещё иной, более существенной части от продуктов труда, причем хоть и, вполне возможной компенсации для самого раба или рабочего остаются ещё потраченное им своё жизненное время и забираемая у всей природы, ему самому тоже, то есть, как любому рабу, или наемному рабочему, так и любому другому человеку, так же, как и хозяину, рабовладельцу, принадлежащая рабочая и рабская часть природной энергия, которая принадлежит в равных долях каждому человеку, так как сама Земля и все что находится на планете от самой природы, в том числе вода и воздух, а также и всё что расположено в её недрах изначально от природы принадлежало и должно принадлежать исключительно всему человечеству, что в основном во всей совокупности только и может составлять тот имеющийся реальный доход, который может получать любой рабовладелец и каждый работодатель-хозяин, эксплуатируя и обворовывая своего раба или рабочего, без чего не было бы какой-нибудь существенной прибыли, не говоря о сверхприбыли, и накопления капитала.

Здесь для полной логической и экономической ясности нам следует особо отметить то одно очень существенное обстоятельство, что любая природная энергия бывает всего лишь двух типов, а именно: возобновляемая энергия природы, которую можно получить из возобновляемых источников энергии таких как, например, излучение Солнца и сила ветра, мощь волнений в океане или перепад давления воды, и т.д., и невозобновляемая природная энергия, которая была создана на планете природой ещё до возникновения самого человечества на Земле, и получаемая из ограниченных запасов угля и урана, нефти и газа, и т.д. Именно поэтому выше нами обозначенная явная кража ранее запасенной на планете природной энергии, как реальной и существенной части доли любого рабочего

или раба, как это должно быть очевидным относится лишь к невозобновляемой природной энергии и любым иным материально сырьевым ресурсам, запасенным на нашей планете. Если же только какой-либо рабовладелец или хозяин - собственник какого-нибудь производства может использовать для организации труда раба или наемного рабочего любой тип или вид возобновляемой энергии, которую собственник всегда производит лишь своими средствами труда и на своем оборудовании, не используя при этом природную невозобновляемую энергию и сырьевые материалы – ресурсы, то лишь в этом случае в части природной энергии и сырьевых ресурсов он не обворовывает никого, а его прибыль и прибавочная стоимость тогда возникает исключительно в соответствии с экономической теорией, представленной Карлом Марксом в своем «Капитале», в которой не учтена, в данном случае, доля рабочего от его вклада в производство, которая состоит из ежедневно им затрачиваемой своей физиологической энергии.

Таким образом очевидно, что одним из источников первобытной прибыли и капитала является только то, что никогда не компенсировалось рабу, а именно его потраченное на труд личное время и бесспорная кража со стороны рабовладельца хозяйская кража у него – своего раба его законной доли от природных энергетических и сырьевых ресурсов, причём полную компенсацию затрат энергии раб также недополучает в той мере, которая необходима ему для своей эффективной жизнедеятельности в соответствии со своим трудом. И эта доля в прибавочной стоимости любых товаров и услуг намного превышает долю прибыли, определенную Карлом Марксом, как кража у каждого наемного рабочего со стороны любого капиталиста.

А если же, теперь придать уже новому определению понятия “труд” современную, в нашем представлении, его истинную логически верную формулировку, которая в корне отличается от всех на сегодня имеющихся определений, то его вид и содержание будет выглядеть следующим образом:

**Труд** – это есть сознательный процесс затраты своего времени, своей собственной и любой другой энергии со стороны человека, в том числе природной энергии с помощью каких-либо орудий и идей, личного опыта и знаний или любых других средств и природных ресурсов с использованием своих каких-нибудь потенциальных особенностей - способностей, свойств и возможностей только с целью опредмечивания в необходимом количестве и в достаточно качественной форме всех своих имеющихся и возможных материаль-

но-энергетических ежедневных потерь в течение жизни. [1-4, 5]

Итак, если только теперь слегка отвлечься от всей строгой научной прозы на некую художественность, то из данного нашего научного определения понятия «труд», очевидно, что должно следовать логически, что в своё время Оноре де Бальзак был полностью прав и абсолютно справедлив, утверждая, что «в истоках каждого крупного состояния лежит преступление», в связи, с чем впервые в истории экономической науки, тем самым, этот известный Бальзаковский афоризм, наконец-то, приобрел под собой строго научную - логическую основу в виде нового научного определения труда человека, что уже дополнительно ещё раз может быть подтверждено также с научной точки зрения и нашим совершенно новым научным открытием не только в только экономике, но и философии со следующей формулой:

«Теоретически выявлено и экспериментально было установлено ранее неизвестная особенность любого и каждого человека, а точнее неосознанное ранее никем новое свойство человеческого труда, заключающееся в том, что ни один человек в процессе своего любого физического или умственного труда без использования внешней энергии, то есть природой созданной энергии, не способен создать и не в состоянии произвести с помощью любого орудия и средств труда или механизмов и устройств для производства абсолютно никакие даже только лично для себя материально-энергетические блага для своего выживания, существования и своей жизнедеятельности, в силу того, что человеческий организм не имеет изначально от самой природы никакую способность вырабатывать для своей жизнедеятельности в процессе любого труда необходимое количество энергии без использования внешних источников энергии, в том числе и продуктов питания в качестве энергии, в которых она запасена, добытая не трудом человека, а природой, в силу того, что любое иное утверждение будет прямо противоречить законам природы.

Из этой формулы научного открытия уже очевидно, что человеческий труд никаким образом не может являться и не являлся никогда источником возникновения никаких благ и богатств, в силу того, что человеческий труд всегда был и являлся всего лишь одной из причин появления каких-либо материальных богатств и капиталов, так как лишь творческий труд человека может быть иногда источником, но только нравственно-духовных богатств.

## 2. Определение понятия «производство»

Таким образом, как и в первом случае с определением понятия

“рабский труд”, из этого, хоть пока и предварительного, но современного определения “труда”, также логически вполне обосновано, в отличие от всех на сегодня имеющихся определений понятия “труд”, и, со всей очевидностью, теперь можно выявить истинные источники любого возможного дохода, прибыли или сверхприбыли любого истинного хозяина своей работы и его рабочей силы и мощи, или же, мнимого хозяина чужого труда, в том числе любого собственника производства, реального хозяина результатов труда любого возможного наёмного рабочего и служащего человека, но особенно, когда этот человек является вынужденно наёмным работником, которым в нашем современном мире и рыночной экономике может быть не только рабочий в классическом понимании, но и человек любой специальности, в силу чего, далее нам не стоит в очередной раз ещё уже повторяться. Из такого нашего определения понятия «труд» со всей строгой логической однозначностью должно следовать и определение понятия “производство”, причем вне какой-либо зависимости от специфики и специализации самого производства, а в силу этого становится, вполне очевидной и, весьма наглядной, и та разница, которая, несомненно, существовала во все прошлые экономические эпохи и имеется сегодня между свободной работой человека и любым возможным наёмным трудом на любом производстве, которое было предназначено, как правило, всегда лишь для получения максимально возможной прибыли.

Итак, **производство** – это есть целенаправленно управляемый процесс использования посредством применения исключительно природной энергии труда человека, который направлен на опредмечивание различного рода и вида только природных ресурсов и материалов в достаточном количестве и в необходимо качественной форме с помощью способностей и возможностей человека с использование любых орудий и всяких механизмов с одной единственной целью, а именно: получения превышающей компенсации от природы всех возможных материально-сырьевых потерь, энергетических и трудовых затрат в процессе человеческого труда. [3, 4 - 7]

Таким образом, в отличие всех других имеющихся сегодня определений, данное новое научное определение такой организационно-экономической структуры, как производство уже в своей основе, то есть, в своей сути, содержит одну из главных - реальных причин возникновения источника любого дохода и всякого накопления богатств - капитала, и лишь потому уже нет какой-либо необходимости выискивать и придумывать хоть какие-либо другие источники прибыли и капитала, а, следовательно, и богатств людей и

общества, когда все они в довольно удобном виде, как для любого логико-теоретического и экономического исследования, численно-математического и философско-нравственного анализа, так также и нашего с вами, возможно, теперь уже полного понимания и логического осознания, располагаются и естественно всегда находились именно в том, не вполне законном, то есть в реальности в самовольном присвоении доли рабочего от результатов его же труда, а если иными словами, то в мошенническом присвоении и обычно, как правило, всегда практически бесплатном – безвозмездном использовании со стороны любого собственника производства - работодателя природного минерального и органического сырья и топлива, то есть общих материально энергетических природных ресурсов всей нашей планеты и её природы, которые должны были бы принадлежать, в общем-то, не столько тем всем собственникам, владеющим производствами и орудиями труда, а сколько человечеству, и, в частности, всем тем народам, нациям и их потомкам, где все эти сырьевые и энергетические ресурсы в основном-то и расположены.

Всё это есть основная, самая большая часть источника любой прибыли и капитала, другая же часть состоит в том, что труд человека, если он работает по найму на какого-то собственника или на производстве материальных благ, не совсем компенсируется или не опредмечивается наемному рабочему в той для него необходимой качественной форме и в достаточной количестве, хотя, как очевидно, любой целенаправленный и осмысленный труд человека должен был бы иметь всегда возможность с излишком, в необходимо-достаточном виде и количественно-качественной форме, компенсироваться из-за природно-объективного наличия в любом наемном труде, в том числе и умственном, собственной доли работающего по найму любого и каждого человека от их личным трудом опредмеченных и материализованных всевозможных природно-энергетических и материально-сырьевых ресурсов планеты, получаемых от нашей природы собственником - работодателем, как правило, безвозмездном порядке или по чрезмерно заниженной цене.

Следовательно, источником любой формы прибыли и накопления всяких видов капитала, форм и типов богатств было и является, с одной стороны, не всегда и не совсем полная компенсация любого вида и формы наёмного труда человека со стороны любого собственника производства в части личного и практически невосполнимого трудового времени наемного рабочего и служащего – это есть того, что по теории Карла Маркса, но, а с другой стороны, в

основном, практически абсолютно полная скрытая кража посредством реального обмана той части доли от всей прибыли, которая возникает в процессе любого труда наемного работника или сотрудника производства от использования или же затрат, **во-первых**, в форме личного ежедневного вклада наемного работника в трудовой процесс в производстве лично своей физиологической энергии, которая обычно, как правило, всегда тратится наемным рабочим и служащим постоянно только авансом для каждого работодателя, что по своей сути является таким же реальным, но ежедневным вкладом любого наемного работника в средства труда любого производства, как любой капитал самого собственника, вложенный им в своё производство, и что не было никаким образом учтено в экономических трудах даже Карла Маркса, а **во-вторых**, в производстве общих для всех природных энергетических и материальных сырьевых ресурсов, изначально принадлежащей всякому наемному работнику, и всем его потомкам на правах граждан нашей планеты, которые, со временем, в качестве будущих возможных природных энергетических запасов и материально-сырьевых ресурсов образовывались на протяжении всей живой и органической истории нашей планеты в течение миллионов предыдущих лет, в силу чего, именно эта реально существующая часть от всей общей прибыли собственника, составляющая основную – значительную часть всей полученной прибыли и должна делиться поровну между абсолютно всеми работающими по найму людьми, причем независимо от их социального статуса в каждый конкретный момент времени, в чем и состоит истинная суть реального мошенничества и скрытого обмана всякого наемного рабочего и служащего со стороны любого и каждого собственника любого вида или типа, формы и структуры производства или множества собственников – акционеров, но только в том случае, если, собственниками - акционерами любой производящей компании не являются и сами абсолютно все наемные рабочие и служащие, причем абсолютно все практически в равных долях собственности. [3 – 5, 8, 9]

Таким образом, именно не столь строгое логическое понимание до сих пор всех реальных сущностей любого производства и всего смысла наёмного труда человека, как это, очевидно теперь, смогло привести к субъективному и очень искаженному представлению со стороны мыслителей и философов, политиков и экономистов, в том числе и множество великолепных наших ученых, об истинных источниках любых доходов и реальной прибыли, и возможных причинах накопления в чрезмерных объемах любых богатств и капита-

лов, а в совокупности всё это привело к не вполне нравственному восприятию также самой сути и смысла трудового процесса, что может быть уже предопределило, если не возникнут иные идеи и мысли, и не произойдет прозрение, безнравственное будущее человечества, ведущее исключительно к самоуничтожению из-за отсутствия нравственного интеллекта! [4, 7]

Следовательно, главнейшим выводом из выше нами изложенного должно быть, как очевидно, строгое логическое понимание и высоконравственное осознание того, что никогда в частной собственности человека или некоего коллектива людей, кроме как лишь в государственной или же общенародной, в том числе общественной, не может и не должно быть на Земле практически абсолютно всё то, что было изначально создано самой природой в процессе эволюции планеты и к чему человек и человеческий труд не имеют совсем никакого отношения, и поэтому человечество, на начальном этапе должно стремиться к экономической формации, названной нами коммунистическим капитализмом, то есть совместить в будущем несовместимое сегодня, что не есть, в нашем представлении, современный западный капитализм якобы с социальным – человеколюбивым и нравственным лицом, который якобы под личиной социальности и человеколюбия во всех развитых западных странах продолжает незаконно присваивать всю прибыль от трудового процесса, при этом тратя на всю эту якобы социальность всего лишь десятую часть от полагающейся всем наемным рабочим и служащим реальной их доли - вот, что такое западная демократия с её якобы социальным лицом, но, однако, об этом уже подробно будем логически рассуждать в последующих работах в направлении создания новой общей экономической теории современности, основанной на справедливом распределении и использовании, получаемых за счет планеты и её природы посредством труда всех материальных благ.

Здесь, далее резюмируя всё выше сказанное о производстве и труде, и используя новые научные определения этих понятий, было выявлено ещё одно научное открытие, представленное формулой следующего вида:

«Теоретически выявлено и экспериментально было установлено ранее неизвестная особенность производства материальных благ для общества, а точнее неосознанное ранее никем новое свойство средств производства и всяких капиталов для производства материальных благ, заключающееся в том, что никакое производство материальных благ, основанное на труде человека не может быть в

принципе рентабельным и не способно вообще приносить хоть какую-нибудь прибыль в виде любых материальных благ без безвозмездного использования материально-энергетического вклада, то есть личной доли каждого трудящегося человека, в том числе и от всех внешних ресурсов планеты и энергии природы, созданных без какого-либо участия человека в процессе эволюции нашей планеты, в силу того, что любой труд человека, в том числе и на всяком производстве в соответствии с законами природы не является рентабельным, так как никакой человек своим любым трудом не способен создать и не в состоянии произвести с помощью любого типа орудия и любых форм и видов средств труда, включая и механизмы, и устройства для производства абсолютно никакие даже только лично для себя материально-энергетические блага для своего выживания, существования и своей жизнедеятельности, в силу того, что человеческий организм не имеет изначально от самой своей природы никакую способность вырабатывать для своей жизнедеятельности в процессе любого труда необходимое количество энергии без использования внешних источников энергии, в том числе и продуктов питания в качестве энергии, в которых запасена энергия, добытая не трудом человека, а самой природой, так как любое иное утверждение уже будет прямым образом противоречить фундаментальным законам природы».

### **Заключение**

В заключение данной статьи, направленной на построение новой общей экономической теории, необходимо отметить, что двух новых определений и открытий ещё недостаточно для создания новой теории, и именно поэтому далее теперь нашим следующим шагом в этом направлении должно быть исследование с этих новых научно-логических позиций таких понятий, как «стоимость» и её разновидности, а также понять и дать научное определение, в отличие от общеизвестного и современного, такому известному понятию, как «экономическая формация», а в связи с последним можно заметить, что современный капитализм в будущем невозможен, так как у собственника не будет в достаточной мере капиталов для развития своего производства, если только он, исходя из нравственности и справедливости будет лишаться незаконно присеваемой им сегодня прибыли в пользу наемных сотрудников, в силу чего он вынужден будет искать инвестиции у своих наемных рабочих и служащих, если он будет выдавать не только заработанную плату своим работникам, но и их законную долю от своей реальной прибыли. Любое иное действие капиталистов в отношении законной



доли наемных работников, очевидно, является всего лишь прикрытым мошенничеством и скрытым обманом, основанных на незнании наемных сотрудников, включая и ученых.

### **Список источников:**

1. Сайфуллаев Ш.Р. Нелогичность классиков экономической философии // Экономика и предпринимательство. 2012. № 5, с. 56.
2. Сайфуллаев Ш.Р. О фундаментальных понятиях в экономике и философии // Экономика и предпринимательство. 2012. № 5, с. 186.
3. Сайфуллаев Ш.Р. Истинная цель труда человека. «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Гуманитарные науки». 2012. № 8-9.
4. Сайфуллаев Ш.Р. Научный путь определения труда. «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Гуманитарные науки». 2012. № 8-9.
5. Сайфуллаев Ш.Р. Суждение о труде и капитале. «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Гуманитарные науки». 2012. № 8-9.
6. Сайфуллаев Ш.Р. Логические сориты в «Капитале». Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Экономика и Право». 2012. № 8-9.
7. Сайфуллаев Ш.Р. Научное определение труда и производства. «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Экономика и Право». 2012. № 8-9.
8. Сайфуллаева Р.Р., Сайфуллаева Т.Ш., Сайфуллаева Ш.Р. Философия и экономика // Научно-аналитический журнал «Научный обозреватель» № 8, с. 26, 2012.
9. Р.Р. Сайфуллаева, Т.Ш. Сайфуллаев, Ш.Р. Сайфуллаев. Скрытая цель труда человека // Научно-аналитический журнал «Научная перспектива» № 8, с. 59, 2012.

© Сайфуллаева Р.Р., Сайфуллаев Т.Ш., Сайфуллаев Ш.Р.

## **ЦЕЛЬ ТРУДА**

***Аннотация.** Показана ошибочность современных научных представлений об истинной цели труда человека. Представлена реальная цель любого труда, связанная с тепловым обменом организма, которая должна подчиняться фундаментальным законам природы.*  
***Ключевые слова:** труд и производство, экономика и философия,*

*научные понятия и определения, законы природы и экономики, прибавочная стоимость и Карл Маркс.*

Как известно, в повседневной жизни любой человек постоянно и всегда теряет свою энергию - своё тепло только из-за того, что он является живым теплокровным существом, нагретым более окружающей его внешней среды, то есть, организм человека постоянно теряет тепловую энергию в точном соответствии с законами теплового излучения природы, в данном случае физики, когда происходит излучении тепловой энергии, которая должна переноситься от более горячих – нагретых тел, к более холодным телам, причем абсолютно не зависимо от того, трудится ли сам человек или нет. В силу этого у человека задолго до какой-либо своей трудовой деятельности постоянно возникает потребность восполнения потерянной вне всякого его труда своей физиологической - тепловой энергии, и он, потому всегда в свою очередь, “задумывается” и обычно “стремится” через возникающее в связи с этим, например, чувство голода к тому, чтобы хоть каким-нибудь образом компенсировать все эти свои тепловые - энергетические потери, иными словами у него должны возникать разного рода мысли на этот счет или идеи по этому поводу. Всей сутью именно этих мыслей и идей любого человека, обычно, как правило, всегда не столь осознаваемых, является постоянный поиск какого-нибудь способа компенсации не какой-то своей идеи, мысли или же утраченной силы, а способа компенсация своей постоянно только утрачиваемой тепловой, жизненной энергии через естественный поиск хоть какой-либо пищи, любой еды, которая содержит в своей сути в ранее уже запасенном виде природой всю эту необходимую ему энергию. Поэтому каждое живое существо, в том числе и человек, может жить и существовать, не обязательно трудясь, а питаясь лишь дарами природы. [1-5; 13-16]

Вместе с этим, одним из таких компенсирующих все тепловые потери способом для существования человека является не столько собирательство и питание лишь дарами природы, а сколько поиск хоть какой-то пищи через человеческий труд, но можно, однако, и без осознанного труда, как всё это всегда делают все иные живые существа. Следовательно, именно один лишь человеческий труд, в данном случае, и в трудовом варианте компенсации, должен обеспечивать для человека восполнение ежедневных и постоянных всех без исключения его потерь тепловой энергии. Именно поэтому никакая человеческая надуманная идея или же мысль сами по себе

никаким образом не могут являться хоть каким-нибудь предметом опредмечивания, так как эти мысли и идеи могут лишь показывать человеку путь опредмечивания или метод, способ их реализации, иными словами, любая идея и каждая мысль могут являться только каким-то орудием опредмечивания чего-либо, то есть, являются неким возможным орудием компенсации всей утраченной энергии каким-нибудь опредмечиванием чего-либо совершенно иного, но, однако, только не самих этих человеческих идей или мыслей. При этом реальному опредмечиванию подлежит также и та простая “физиологическая” или же, тепловая энергия человека, которая была потрачена им уже и в самом процессе своего труда. Конечно же, бесспорно здесь то, что любая трудовая деятельность осуществляется человеком в соответствии со своими или же, иными идеями и мыслями, которые возникли в голове человека до начала самого его труда, но ведь они же возникли не с целью реализовать самих себя на практике и тем, стать самим необходимой едой - пищевым резервуаром для человека, так как они энергию в себе не содержат, и никакими идеями и мыслями сыт человек никогда не будет, а с целью реализовать свои простые энергетические возможности для эффективного поиска и добычи возможной и необходимой пищи, а в отсутствие таких возможностей любая идея или мысль были бы абсолютно бесполезны – напомним, что в данный момент мы рассуждаем пока только о начальной, первобытной стадии человека. [4-9]

Следовательно, труд – это есть сознательная и необходимая затрата человеком своей энергии и времени с помощью каких-то орудий и мыслей для чего-нибудь полезного и необходимого, в силу того, что ещё до самого возникновения самой любой мысли и идеи у человека смогла возникнуть потребность в энергии, вследствие чего лишь и возникла мысль о возможных способах удовлетворения своей потребности в пище - энергии, родившая некую идею метода или орудия реализации этой потребности уже в труде.

Но ведь в процессе такого своего труда, человек вынужден затрачивать, кроме постоянно-необходимой траты энергии для поддержания теплового баланса в теле и тем поддержки жизни организма, ещё и дополнительно свою тепловую энергию на сам процесс труда, а отсюда следует, что результат труда должен обеспечивать не только компенсирующий трудовые траты, возврат энергии, но и обязательно именно “прибыльный” возврат для полного обеспечения всей повседневной жизнедеятельности человека вне всякого своего труда, что строго логически с научной точки зрения,

то есть по законам физики абсолютно невозможно – этого ни один мыслитель от философии, социологии, психологии и, особенно, экономики пока никак не учитывает и в силу этого многие ученые при научном определении таких понятий, как «труд», «прибыль» и «капитал» обычно приходят к абсолютно неверным выводам из-за своих нелогичностей и естественнонаучной своей невежественности, в чем и заключается реальная суть и смысл одного из научных открытий из всех нами выявленных по мере своих поисков и усилий по созданию новой научно-логической экономическо-философской теории.

Но, очевидно, в реальности ведь все должно обстоять, довольно, просто, и заключается всё в том, что именно такой тепловой, энергетический процесс практически никогда, нигде и никак невозможен по одному из основных законов природы, так как человек, так же, как и любое живое существо, с точки зрения физики – это есть ничего иное, как лишь “тепловая машина”, которая так же, как и физическая тепловая машина имеет свой коэффициент полезного действия – КПД, который на практике никогда не превышающий теоретический КПД любой тепловой машины, что есть не превышающий более чем 40%, от затраченной исходной энергии, но, а в силу того, что практический КПД человеческого организма не превышает всего лишь даже 10-12%, а все остальные проценты энергии расходуются постоянно в течение всей жизни на поддержание теплового режима в организме, в том числе на работу сердца, легких и мозга, то результатом любого человеческого труда должен быть обязательно такой обеспечивающий человека “продукт труда” – результат его трудовой деятельности, который обычно должен практически всегда и постоянно полностью гарантировать любому трудящемуся как минимум не менее чем, хотя бы только десятикратную энергетическую компенсацию, что, однако, никаким образом не выполнить на практике ни одному человеку, ни в одном трудовом процессе, и даже хотя бы лишь в своем уме, мыслями, то есть даже исключительно теоретически. [5-12]

Если всё это иными словами, то получается, что человек, затративший в процессе труда, например, одну единицу тепловой энергии уже никак не сможет получить для себя в этом процессе даже возврата всё той же одной, лишь единицы своей физиологической энергии, при этом не говоря о том, чтобы вернуть назад, то есть компенсировать все десять необходимых для жизни единиц тепловой энергии без помощи нашей планеты и её природы.

Однако, в силу очевидности того, что трудящийся продолжает

всё же жить и не гибнет от своих постоянных тепловых - энергетических потерь, и в то же время, этот человек ещё изо дня в день в течение длительного времени ежедневно имеет также возможность трудиться, тратя свою энергию, то, следовательно, результат ежедневного его труда каким-то образом, вопреки всем законам природы, должен всегда обеспечивать ему такую тепловую компенсацию в полной мере. Если же законы природы всегда справедливы и ни один человек не может и не смеет их нарушать и никогда не нарушает, то откуда же тогда, в таком случае, всегда и постоянно берется вся эта сверх всего «противозаконная» тепловая энергия, откуда именно может возникать и постоянно появляться такая компенсирующая все человеческие затраты в жизни и труде, в том числе и дополнительная “прибыльная” энергия, дающая «прибыль» от его труда и деятельности производств, если только человек является не более чем, лишь “тепловой машиной” со своим довольно низким – практически десяти процентным физическим КПД?

Конечно же, из пищи, - ответит любой даже необразованный человек! Но тогда другой вопрос: Откуда в самой ежедневной пище взялась эта энергия, которая должна быть равна 10 единицам тепловой энергии, тогда как человек ежедневной может тратить на труд – добывание пищи всего одну единицу? В связи с этим, откуда взялись эти девять единиц недостающей энергии?

Очевидно, что мы здесь так чрезмерно подробно и слишком “заумно” начали рассуждать о достаточно известных всем и довольно элементарных процессах, явлениях и вещах ведь не для одного лишь “красного словца”, тем самым, возможно, невольно порождая при этом у многих наших читателей недоверие не только к нам, но и нашим рассуждениям. Но, однако, какого-нибудь другого научно правильного пути и логически верного способа для вскрытия и осознания истинной природы каких-либо явлений или вещей у нас просто нет, так как любой иной путь и все остальные возможные способы анализа не позволят нам заглянуть в корневую суть проблемы, в силу того, что мы без этой простоты и такой элементарщины не будем в состоянии себе представлять изначально правильные логические предпосылки для своего логического анализа, что уже не один раз было, как известно, в истории наук, особенно гуманитарного направления, в силу чего все другие подходы в данном случаи только будут уводить нас от истинного понимания смысла человеческого труда, а тем более ещё и от верного представления самой сути и всех сущностей любого трудового процесса на каком-либо производстве.

Поэтому-то, если только здесь мы, верно, представим себе возможную логическую предпосылку для последующих своих логических рассуждений и тем самым, правильно сможем выявить и представить всю эту, несомненно, возникающую в процессе труда и деятельности производства “прибыльную энергию”, которая только и может составлять реальную прибыль, в том числе даже и прибавочную прибыль по Карлу Марксу от человеческого труда, то именно таким образом, по всей вероятности, мы далее вполне сможем верно, докопаться до истинного источника возникновения овеществленной любой прибыли или сверхприбыли, обычно возникающей, как правило, всегда от всякого человеческого труда, включая и любого рода наёмный труд, а тем более, как необходимой, так и имеющейся на всяком капиталистическом производстве с наемным трудом, до опредмеченного любого и каждого современного мысленного и возможного капитала, несомненно, имеющегося в процессе не только капиталистического производства, что в своё время, Карлом Марксом не было вообще-то выявлено и осуществлено, да и сейчас в действительности, ещё абсолютно никем объективно и правильно так и не определено до сих пор, хотя, тем не менее, этот основной, образующий прибавочную стоимость любого товара или же услуги истинный источник любого современного капитала был довольно очевиден и настолько очень, как правило, всегда прозрачен, что не увидеть его не только при довольно строго научно-логическом подходе, но даже в принципе и невооруженным логикой разумом практически было невозможно, что и предопределяет всю преднамеренность якобы логичных рассуждений многих псевдо ученых, но особенно, западных разного рода псевдо философов и якобы экономистов.

Именно поэтому, продолжив, за одно отметим, что, как сам человек не может отложить для себя лично в качестве своей прибыли, так и никто другой у него не может отнять также для себя в качестве будущего капитала, что-нибудь для овеществления и, следовательно, для создания какого-либо материального блага или накопления возможного капитала ничего другое, как только свою или же любую чужую лишь “физиологическую” энергию и человеческое время. Причем, при любых потребностях или желаниях кого-либо, независимо от кого именно, нельзя даже отнять ни у одного человека для последующего их овеществления или опредмечивания с какой-нибудь целью, его мысли, идеи, опыт или знания, или же даже его жизнь. А тем более нельзя купить или занять на время у человека, как предполагал сам Карл Маркс, каким-то другим человеком –

собственником и работодателем или капиталистом его некие особенности – свойства и способности, такие, например, как рабочая сила и мощь, талант и догадливость, трудолюбие и честность, алчность и хитрость, внешний облик и привлекательность, и т.д. для использования в процессе труда в производстве прибыли для себя, в чем Карл Маркс в своё время всё же, глубоко заблуждался, обычно считая, как правило, всегда физическую мощь и рабочую силу любого человека именно товарами, продаваемыми со стороны любого рабочего другим людям, являющимися собственниками и нанимателями. Рабочая сила и физическая мощь наемного рабочего, а также талантливость и интеллектуальность любой образованной личности – это есть свойства организма каждого человека, а не какие-то там вещи, которые можно было бы купить или же нанять на какое-то время для производства дохода и прибыли работодателя посредством труда рабочего или с помощью интеллекта ученого, чем именно Карл Маркс, как это, очевидно, лишь скрыл от самого рабочего и даже от ученого истинный источник их прибыли и обделил, тем самым, каждого наемного человека, в том числе и каждого рабочего, и любого ученого их вполне законной части – рабочей и умственной доли в прибыли капиталиста, компенсируя их труд лишь заработной платой, которая всего лишь малая часть от полагающейся любому наемному человеку его природной – законной доли из всей прибыли любого и каждого работодателя.

Все подобные личные принадлежности, некие особенности – свойства и качества или способности человека можно использовать только лишь как некие средства человеческого труда, в том числе и умственного труда, то есть, как орудия и/или способ для возможного опредмечивания какой-нибудь природной или же мускульной, физиологической энергии, а не чего-нибудь ещё некоего иного природного и материального, или любой иной какой-либо материи, кроме, как только энергии самой нашей природы, заимствованной безвозвратно у общей для всех нас планеты и самого человека, его времени и мускульной, то есть тепловой энергии какого-нибудь животного. Если бы только было возможным что-либо иное в природе и обществе, и тем более, без энергетических потерь можно было бы осуществлять любые процессы опредмечивания или, может, овеществления чего-нибудь другого, кроме как только энергии, то на нашей планете не было бы такой необходимости как, например, Солнце, так как уже давно бы не было самой нашей планеты – все существовавшее на ней, да и сама она давно бы уже были опредмечены и овеществлены и превращены в прибыль многими

чрезмерно “деятельными” людьми капиталистической формации и с рыночным мышлением.

Это и есть всеобщий закон нашей природы, диалектика нашего бытия – закон преобразования энергии в другой вид материи, когда, создавая или производя, например, машину или двигатель, корабль или самолет никаким образом мы не теряем абсолютно никакого количества материи - вещества, но, однако, при этом теряем одну лишь энергию и только энергию, что мы, следовательно, и опредмечиваем или овеществляем в удобной форме или необходимом виде для себя и всех остальных людей в обществе. До сих пор невозможно было в реальной природе чего-то приобрести просто так, то есть получить безвозмездно, что-либо именно в дар, например, каким-нибудь опредмечиванием или каким-то овеществлением, не отдав ей - природе, и не потеряв при этом чего-нибудь своего – превращая, металлы в рудах в металл в двигателе или машине мы количество металла в природе не теряем, мы также при этом не теряем ни свой опыт, ни свои знания и даже ни свои мысли и идеи, в том числе мы не теряем и ни орудия труда или производства. Единственное, что мы все в процессе труда с природой вместе теряем, когда в опредмеченной форме взамен что-то получаем, так это энергия и время человеческое. Именно поэтому-то многие ученые, в том числе философы и экономисты, совершая серьезную логическую ошибку, вводят сами себя же, и нас в том числе, в свои заблуждение, обычно ошибочно считая до сих пор, что их философские мысли и экономические идеи опредмечиваются всеми ими их умственным трудом, чем все они, думая ошибочно, компенсируют свои энергетические затраты и тепловые потери.

Нет, конечно, в силу того, что «свой хлеб» они зарабатывают путем или способом, или с помощью своего экономико-философствования, но только не своё же, ведь они это умственное мышление - экономико-философствование опредмечивают, так как в ином случае, практически все люди были бы выдающимися философами и экономистами, и экономико-философствовали бы неустанно и постоянно, и лишь, таким образом, что именно этот способ всегда был бы и на сегодня являлся бы, возможно, самым легким способом опредмечивания чего-нибудь идеального и абстрактного, невещественного в самое, что ни есть обозримое, вещественное и материальное, причем все те люди, которые так и не смогли бы научиться экономико-философствовать за всё это время, возможно, “опредмечивались” бы в своей жизни, уже всегда, вероятно, какими-либо совершенно иными, любыми другими способами, путями и орудиями, которые более доступны их пониманию. [11-16]



**Список источников:**

1. Ш.Р.Сайфуллаев. «Описания и формулы научных открытий в экономике». Издательство «Петр Великий», СПб, 2000 г.
2. Ш.Р.Сайфуллаев. "Первые шаги к новой экономической теории". Издательство «Петр Великий», СПб, 2000 г.
3. Ш.Р.Сайфуллаев. Научные открытия и законы в философии и экономике. Издательство «Петр Великий», СПб, 2001 г.
4. Ш.Р.Сайфуллаев. О тотеме и табу, о каннибализме и нравственности. Издательство «Петр Великий», СПб, 2002 г.
5. Ш.Р.Сайфуллаев. «Эволюция и природа интеллекта». В 2-х томах, Издательство «Петр Великий», СПб, 2005 г.
6. Ш.Р. Сайфуллаев. Вступительное слово Главного редактора: Об экономике и философии. Научно-аналитический сборник ЕАЕН, № 1. стр. 20-87, Ганновер, 2010 г.
7. Ш.Р. Сайфуллаев. «Человек, труд и «Капитал»!» Научно-аналитический сборник ЕАЕН - Европейской Академии Естественных наук, - № 6. Ганновер, - 2011 г.
8. Ш.Р. Сайфуллаев. «Труд, капитал и производство. Научно-аналитический сборник ЕАЕН - Европейской Академии Естественных наук, - № 7. Ганновер, - 2012 г.
9. Ш.Р.Сайфуллаев. Создаем вместе новую экономическую теорию? Интернет-журнал «Капитал страны». 04.04.2012 г.
10. Р.Р. Сайфуллаева, Ш.Р. Сайфуллаев, А.А. Горбунов. Экономические теории и современная философия. Научно-аналитический журнал Регион: «Политика. Экономика. Социология», № 2-3, стр. 125-136, СПб, 2010г.
11. Р.Р. Сайфуллаева, А.А. Горбунов, Ш.П. Джаясекара, В.В. Лукоянов, Ш.Р. Сайфуллаев, В.Г. Тыминский. Новые экономические теории и мысли об обществе и философии. Научно-аналит. сборник ЕАЕН, № 1. стр. 88-123, Ганновер, 2010 г.
12. А.А. Горбунов, В.В. Лукоянов, Ш.Р. Сайфуллаев, В.Г. Тыминский. Политика, экономика и стратегия государства ... Научно-аналитический сборник ЕАЕН, № 1. стр. 124-183, Ганновер, 2010 г.
13. Е.Ш. Сайфуллаева, Р.Р. Сайфуллаева, Т.Ш. Сайфуллаев, Ш.Р. Сайфуллаев. Философия логического и психология интеллектуально мышления. Научно-аналит. сборник ЕАЕН, №1. стр. 200-235, Ганновер, 2010г.
14. Р.Р. Сайфуллаева, А.А. Горбунов, Ш.Р. Сайфуллаев, В.Г. Тыминский. Космологическая гипотеза и антропный принцип в философии. Научно-аналитический сборник ЕАЕН, № 2, с. 195-228, Ганновер, 2010г.
15. Ш.Р. Сайфуллаев. Нелогичность классиков экономической философии // Экономика и предпринимательство. 2012. № 5, с. 56.
16. Ш.Р. Сайфуллаев. О фундаментальных понятиях в экономике и философии // Экономика и предпринимательство. 2012. № 5, с. 186.

## СЕКЦИЯ 2

# ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

© Балова Н. А.

### ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА

*Ключевые слова:* городское хозяйство, инновационная политика, инновационные решения, финансовое оздоровление, экономика города.

Эффективное функционирование современного городского хозяйства требует внедрения инновационных решений в систему управления им. Инновационные методы управления городским хозяйством могут быть реализованы в двух направлениях: посредством разработки мер по совершенствованию сферы городского хозяйства в целом; путем разработки мер по совершенствованию отдельных составляющих городского хозяйства.

Городское хозяйство является основой экономики города, обеспечивая, его социально-экономическую и экологическую стабильность. Эффективное функционирование предприятий городского хозяйства в современной экономике страны возможно только посредством внедрения инновационных решений в управление ими. К факторам, определяющим необходимость внедрения инновационных идей в управление городским хозяйством и формирование системы управления ими, можно отнести: необходимость сбережения ресурсов в определенных сферах городского хозяйства; необходимость внедрения информационных технологий в сферы связи, образования, здравоохранения; формирование благоприятного инвестиционного климата для привлечения частных средств и развития конкурентоспособности города, создания рабочих мест и производств; большие проблемы в обеспечении эффективности функционирования системы жилищно-коммунального хозяйства; незначительное участие частного бизнеса в деятельности и функционировании городского хозяйства; необходимость переноса промышленных предприятий за городскую черту.

Эффективному функционированию и развитию городского хозяйства препятствует ряд проблем, которые можно условно разделить на политические, экономические, финансовые, организацион-

ные, управленческие, правовые, ресурсные, психологические. Данные проблемы приводят к сложности применения инновационного подхода в сфере городского хозяйства. Состояние и развитие сферы городского хозяйства показывает, что для повышения эффективности всей сферы в целом и образующих ее структур, в частности, необходимы коренные изменения, которые могут выражаться в формировании инновационного подхода в управлении предприятиями городского хозяйства.

Перед федеральными и муниципальными властями при осуществлении инновационной политики в области управления городским хозяйством встают следующие задачи: (а) разработка и совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, механизмов ее стимулирования; (б) развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационного обеспечения, систему экспертизы, финансово-экономическую систему, систему сертификации и продвижения разработок; (в) совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов и программ. Реализация в отраслях экономики небольших и быстро окупаемых инновационных проектов с участием частных инвесторов и при поддержке государства позволит поддержать наиболее перспективные производства и организации, усилить приток в них частных инвестиций; (г) реализацию приоритетных направлений, способных преобразовывать соответствующие отрасли экономики города [1, с.14].

Современные города формируют спрос на инновации в ключевых областях: энергонезависимость и энергоэффективность; развитие транспорта и транспортной инфраструктуры; управление городскими отходами; безопасность; решение экологических проблем [2]. Важность городов как потребителей инновационных решений усиливается тем обстоятельством, что управление городами относится к компетенции публичных институтов – органов государственной и муниципальной власти. Таким образом, в отличие от большинства отраслей экономики, в которых преобладает частный сектор, государство и муниципалитеты обладают всеми полномочиями для стимулирования инноваций, используя систему муниципального и государственного заказа, а также инструменты технического, законодательного и административного регулирования. Разработка мер по составляющим сферам городского хозяйства должна ориентироваться на приоритеты и резервы финансового оздоровления предприятий ЖКХ; повышение качества жилищного фонда; проведение конкурсного отбора управляющих организаций; развитие транспортной инфраструктуры города.

При этом предлагаемые направления совершенствования целесообразно разделить на две группы: разработка мер по совершенствованию сферы городского хозяйства в целом; разработка мер по совершенствованию отдельных составляющих городского хозяйства.

Разработка мер общего характера должна включать разработку рекомендаций по совершенствованию механизма бюджетного финансирования сферы городского хозяйства; по совершенствованию финансового обеспечения сферы; тарифного регулирования; реализацию мер на основе системы целевых показателей; по внедрению инновационных методов в управление городским хозяйством. Разработка мер по составляющим сферам городского хозяйства должна ориентироваться на приоритеты и резервы финансового оздоровления предприятий ЖКХ; повышение качества жилищного фонда; проведение конкурсного отбора управляющих организаций; развитие транспортной инфраструктуры города.

#### **Список источников:**

1. Актуальные проблемы социально-экономического развития предприятий, отраслей, комплексов: монография. Кн. 4. / Н.А. Балова, Е.И. Ловчикова, А.Н. Макаров. – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2011. – 160с.
2. Инновации: спасательный круг для малых городов – федеральное интернет-издание «Капитал страны» – 03.02.2011 – <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/181704>

© Волкова Е. В., Аникина Ю. А.

## **ИНТЕГРАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ**

*Аннотация:* В настоящее время данная тема представляет интерес для широкого круга общественности. Исследуются положительные и отрицательные аспекты интеграции Российской Федерации к Всемирной торговой организации. Присоединение к ВТО неоднозначно влияет на развитие национальной и мировой экономики в целом.

*Ключевые слова:* Всемирная торговая организация, экономика, внешнеэкономическая деятельность, рынок, торговля.

Протокол о присоединении России к Марракешскому соглаше-

нию об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО) вступил в силу в августе 2012 года. Таким образом, Российская Федерация стала 156-м членом ВТО. Документ был подписан в Женеве 16 декабря 2011 года. Министры стран-членов ВТО одобрили вступление России в эту организацию. Это случилось после восемнадцати лет переговоров. Существуют множество мнений о положительном влиянии данных перемен, и до сих пор по поводу этого вопроса ведутся всевозможные дискуссии.

Создание основ для существенного качественного и количественного роста экономического и инвестиционного сотрудничества с ведущими мировыми державами, несомненно, пойдет на благо России. Но отечественная экономика, в настоящее время не прошла путь преобразования в рыночную, и не сможет вести здоровую конкуренцию с развитыми странами.

Существует мнение что, присоединение к ВТО позитивно для российской экономики, поскольку предполагает улучшение в стране инвестиционного климата и потенциальное привлечение в экономику новых технологий. Россия сможет участвовать в разработке правил мировой торговли, до этого страна не могла влиять на этот процесс. Снижение цен большинство товаров и услуг, повышение их качества, более широкий выбор - все это произойдет с увеличением конкуренции на отечественном рынке. Российским экспортерам станет проще продавать свои товары за рубежом. Наиболее выгодно это будет экспортерам металла и минеральных удобрений, для которых сейчас введено больше всего ограничений. Теперь деятельность отечественных участников рынка будут контролировать не только власти России, но и других стран. Повысится привлекательность России для зарубежных инвесторов. Произойдет снижение таможенных пошлин. Как результат - импортные товары станут дешевле. Снизятся и экспортные пошлины, что приведет к тому, что российский экспорт также увеличится. В частности это положительно для сырьевой отрасли. Квота зарубежного капитала на российском банковском рынке будет увеличиваться с 25 до 50 процентов, а пошлины на импортные автомобили до 2014 года снизятся с 25 до 15 процентов. В практическом плане уже согласованы пошлины примерно 70-80 процентов импортируемых товаров.

По оценке Всемирного банка (ВБ), вступление РФ в ВТО в течение трех лет будет приносить стране около 3,3% ВВП в год, а через десять лет — за счет позитивного влияния на инвестиционный климат — выгода может увеличиться до 11% ВВП (около 162 миллиардов долларов). Эти расчетные выгоды Россия будет получать каждый год, то есть они не будут разовыми, причем в выигрыше

будут все регионы. Однако в наибольшей степени выиграют те субъекты РФ, которые преуспеют в привлечении прямых иностранных инвестиций.[2]

Одновременно с этим, положительным моментом является упрощение визовых барьеров с США. В этом, в большей степени, заинтересованы отечественные предприниматели. В будущем планируется создать общеобразовательное пространство. Это направлено на развитие человеческого капитала, сферы инноваций, обмен научными разработками, познаниями.

На пленарном заседании Делового саммита АТЭС, главным направлением ставилось проведение взвешенной макроэкономической политики, формирование расширенного интеграционного пространства. Региональная интеграция приведет к развитию мировой экономики. Для нашей страны будет уместна диверсификация вложений. Одними из основных направлений будут сельское хозяйство и сырьевые отрасли. Говорилось о том, что протекционизм мешает развитию отечественной торговли, что сопровождается снижением тарифных и не тарифных мер регулирования. Не будут выпускаться из внимания и такие сферы как: экология, космические инновации, и пути защиты интеллектуальной собственности.

Главная задача после кризиса конца 2008-2010 годов является: вход в число двадцати государств с наиболее благоприятной экономикой.

Но существует другая точка зрения ученых и политический деятелей нашей страны. Для производителей с плохой технической базой, устаревшими технологиями и большими издержками увеличение конкуренции может повлечь уход с рынка. Причем это не просто потеря определенных компаний – это потеря рабочих мест и налогов. В моногородах возможен социальный взрыв, если из-за увеличения конкуренции закроется крупное предприятие города. Присоединение к ВТО чревато потерей некоторых отраслей экономики. Поскольку у нас в стране достаточно тяжелые природные условия, некоторые сельхозпроизводители могут быть вынуждены закрыть собственное дело. Будет жестче контролироваться соблюдение прав на интеллектуальную собственность: естественно, за фирменные товары придется платить больше, чем за их подделку. Из-за снижения таможенных пошлин на ввозимый товар из-за рубежа в казну будет поступать меньший доход. Российская экономика потеряет существенную гибкость в вопросах внешнеэкономической деятельности. России будет сложнее избавиться от сырьевой зависимости. Уменьшение экспортных пошлин приведет к еще большему дефициту бюджета, который будет покрываться за счет

выпуска государственных облигаций. Это может привести к увеличению государственного долга с соответствующими последствиями. На данный момент РФ имеет самый низкий внешний долг. Еще одним неоднозначным фактом является то, что ВТО обяжет Россию приобретать у себя продукты генной инженерии. В силу этого Россия может постепенно превратиться в регион, куда будут отправляться генно-модифицированные продукты. Изменения затронули и нормативно правовую сферу государства. А это существенная и трудоемкая работа над внешнеэкономическими и внутри гражданскими устоями общества. [3]

Решение экономических проблем требует комплексного подхода. Если вступление в ВТО несет урон многим областям страны, то нельзя утверждать, что это правильный шаг.

Таким образом, либерализм системы ВТО заключается, прежде всего, в том, что она устанавливает четкие правила игры в применении инструментов внешнеэкономической и некоторых инструментов внутренней экономической политики. Эта система ни в коей мере не исключает возможности применения протекционистских инструментов, но определяет строгие рамки их применения. Условия участия в ВТО и, таким образом, условия доступа на рынок России определяются в ходе переговоров. До завершения переговоров, любые выводы о том, что участие в ВТО ослабит Россию, очевидно, не могут быть логически объяснены. Переговоры по присоединению России к ВТО предполагают активное участие в них российского бизнес-сообщества. Это обусловлено не только возможностью максимизировать выгоды для заинтересованных компаний от членства нашей страны в этой организации, но и перспективой более эффективного использования государственного ресурса при планировании и осуществлении своей хозяйственной деятельности. Российское бизнес-сообщество имеет реальную возможность оказывать влияние на переговорный процесс по присоединению России к ВТО путем, активного участия в подготовке российской переговорной позиции в различных секторах. Причем такой подход позволит российским заинтересованным компаниям максимизировать выгоды от членства России в ВТО на перспективу.

Анализ правовых вопросов вступления в ВТО показывает, что процесс интеграции России в международную торговую систему и присоединение к ее основной организационной структуре - ВТО выглядит достаточно сложным и противоречивым. Особенно опасной может стать половинчатость решений, как в области экономических реформ, так и в отношении либерализации международной торговли. Присоединение к ВТО стратегически необходимо и неиз-

бежно.[4]

Все сферы национальной экономики и их участники, должны хорошо представлять себе сущность, особенности и перспективы развития международной торговой системы.

**Список источников:**

1. Сообщество Forex трейдеров: <http://ruforum.mt5.com>
2. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru>.
3. VIADЕO: <http://www.rb.ru>
4. Интерфакс: <http://www.interfax.ru>

© Волков С. К., Яковенко Н.П.

## **КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

***Аннотация:** Туризм оказывает значительный эффект на экономическое и социальное развитие территории, поэтому развитие индустрии туризма становится приоритетной экономической задачей. В настоящей работе выявлены основные проблемы туристской отрасли Волгоградской области и намечены пути их решения.*

***Ключевые слова:** индустрия туризма, маркетинг территорий, SWOT-анализ, туристский продукт, конкурентоспособность.*

Волгоградская область – один из крупнейших регионов южного федерального округа России обладающий большим туристским потенциалом, в силу своего уникального географического положения, природных условий и исторического наследия. Самым крупным городом данной области является город-герой Волгоград. Несмотря на значительную культурно-историческую значимость данного города, туристские потоки характеризуются как крайне малые и слабо развивающиеся. Туризм в городе играет второстепенную роль, несмотря на то, что Волгоград (Сталинград) известен далеко за пределами России как историческое место мирового масштаба. На территории Волгограда и Волгоградской области находятся культурно-исторические памятники государственного масштаба. К примеру, монумент «Родина-мать зовёт!» вошла в список семи чудес России. Кроме того, Волгоградская область располагает колоссальными природными ресурсами. На территории Волгоградской области расположено семь особо охраняемых природных парков, общая площадь которых составляет свыше 600 тыс. гектаров. Данные при-



родно-рекреационные ресурсы могут и должны быть использованы для развития индустрии туризма в регионе.

Ежегодно область посещают, по разным оценкам, от 100 до 150 тысяч неорганизованных туристов на автомобилях, которые размещаются по местам водоёмов. Внутренний поток туристов в Волгоградскую область, по данным государственного казенного учреждения «Агентство развития туризма», за последние 4 года увеличивается в среднем на 4,5-5 % и составил в 2010 году приблизительно 481 тыс. человек (в 2006 г. – 400 тыс. чел., в 2007 г. – 420 тыс. чел., в 2008 г. – 448 тыс. чел., в 2009 г. – около 470 тыс. чел.) [1, с. 56].

Индустрия гостеприимства Волгограда и Волгоградской области развита довольно слабо. В настоящее время на территории Волгоградской области действуют 65 гостиниц, включая ведомственные, общей вместимостью 5200 человек; 16 санаториев, вместимостью 2130 человек; 217 турбаз, общей вместимостью 5500 человек. Общий среднегодовой коэффициент загрузки объектов размещения составляет 60 %, в то время как сервис оставляет желать лучшего. Однако большинство гостиниц, баз отдыха и других объектов размещения не соответствуют мировым стандартам по уровню сервиса. Только 20% турбаз, работающих на территории области, соответствуют необходимому уровню гигиены и комфортности, способны функционировать круглогодично, поэтому въездной туризм в Волгоградской области имеет ярко выраженный сезонный характер (май-сентябрь) [2, с. 66].

Проведенный анализ состояния индустрии туризма Волгоградской области показал наличие комплексных проблем, носящих острый и системный характер:

- низкий уровень развитая туристской инфраструктуры;
- слабая система продвижения турпродуктов Волгоградской области на внутреннем и международном туристских рынках;
- отсутствие узнаваемости и привлекательности образа региона (отсутствие узнаваемого бренда);
- отсутствие отраслевой статистики, обеспечивающей информационную и управленческую поддержку развития индустрии туризма;
- низкий уровень подготовки туристских кадров;
- несоответствие цены и качества услуг (в первую очередь в сфере гостиничных услуг);
- низкий уровень развития транспортной инфраструктуры (отсутствие аэропорта международного уровня);
- незначительный объем инвестиций в туристскую инфраструктуру;

туру региона;

- несовершенство законодательства, связанного с вопросами выделения земельных участков для туристско-рекреационных нужд.

Для реализации имеющихся туристских возможностей Волгоградской области нужно создать необходимые условия для развития индустрии туризма, а именно:

- создание законодательной базы регулирования рынка туристических услуг;

- формирование образа Волгоградской области как территории, привлекательной для внутреннего и въездного туризма;

- налаживание взаимоотношений с другими регионами страны и мира в туристической сфере;

- обеспечение целевого финансирования и господдержки наиболее приоритетных направлений развития внутреннего и въездного туризма;

- поддержка охраны памятников природы, культуры и истории в рамках областных целевых программ;

- развитие туристской инфраструктуры в муниципальных образованиях;

- стимулирование развития малого бизнеса для оказания сопутствующих туризму сервисных услуг;

- стимулирование развития эффективной конкурентной среды в туристской отрасли;

- разработка учебных программ для подготовки кадров для туризма и сопутствующих отраслей;

- поддержка продвижения региональных туристских продуктов на внутреннем и международном туристских рынках;

- проведение дифференцированной политики на внутреннем туристском рынке в отношении социальных групп;

- стимулирование инвестиций в развитие внутреннего туризма.

Для развития индустрии туризма в регионе, необходимо обеспечить соответствующие экономические, политические и социально-культурные условия, способствующие росту приезжих туристов. Для того чтобы туризм стал приносить экономический и социальный доход, необходимо активно развивать имеющиеся ресурсы. Необходимо комплексное развитие туристской инфраструктуры туристской территории. Это подразумевает не только модернизацию существующих средств размещения (гостиниц), но и развитие сопутствующей инфраструктуры (дороги, транспорт, объекты развлечения и др.). При правильном симбиозе господдержки и туристского бизнеса, Волгоградская область может рассчитывать на положи-

тельную динамику роста туристских потоков, что в свою очередь может дать толчок к развитию другим отраслям народного хозяйства данного региона.

**Список источников:**

1. Волков, С.К. Современное состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг г. Волгограда / С.К. Волков // Региональная экономика: теория и практика. - 2011. - № 24. - С. 56.
2. Волков, С.К. Туристская индустрия Волгоградской области: анализ преимуществ и слабых сторон / С.К. Волков // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2010. - № 34. - С. 66

© Демина А. П.

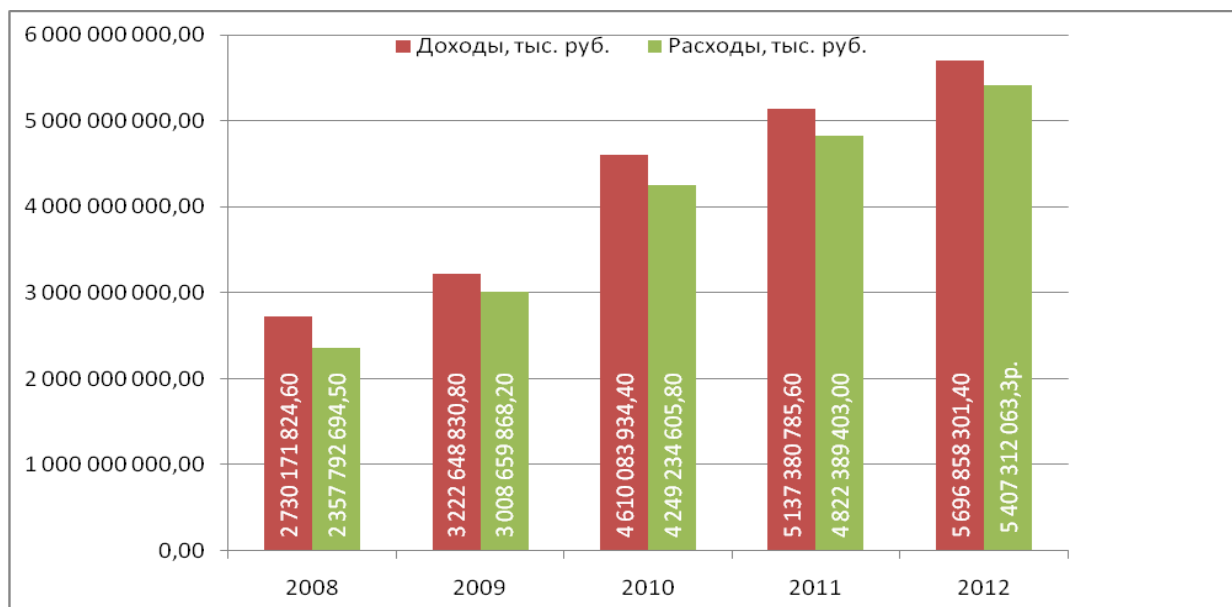
**ВОПРОСЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО  
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗА СЧЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ  
ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ**

***Аннотация:** В данной работе рассмотрено, в какой мере выполняются обязательства государства перед населением по социальному обеспечению. На что расходуются средства государственных внебюджетных фондов. Предложен новая технология солидарно-страхового механизма распределения и формирования средств, предназначенных на социальное обеспечение. механизм финансирования.*

***Ключевые слова:** Социальное обеспечение, средства Пенсионного фонда РФ, средства Фонда социального страхования РФ, средства Федерального фонда обязательного медицинского страхования, технология распределения и формирования средств.*

Социальное обеспечение-это один из способов распределения части ВВП путем предоставления гражданам материальных благ в целях выравнивания их личных доходов в случае наступления социальных рисков за счет средств целевых финансовых источников в объеме и на условиях, строго нормируемых обществом, государством, для поддержания их полноценного социального статуса. Созданы государственные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Средства Пенсионного фонда РФ направляются на: выплату государственных пенсий, пенсий по инвалидности, военнослужащим, пособия на детей, пособия одиноким матерям и т.д. Анализ бюджета Пенсионного фонда показывает, что он с 2008-2012 гг. остается профицитным. (Рис.1)



*Рис. 1 Доходы и расходы бюджета Пенсионного фонда РФ, тыс.руб.[1]*

За счет средств Фонда получают пенсии 38,6 млн. российских пенсионеров, в т. ч. включая трудовые пенсии (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца), за выслугу лет, социальные пенсии, пенсии госслужащих.

Из ежегодного послания президента РФ о бюджетной политике в 2010-2012 годах: «Пенсионная система должна обеспечить достойный уровень граждан пожилого возраста». В 2012 году были проиндексированы пенсии:

С 1 февраля 2012 года трудовые пенсии выросли на 7%;

С 1 апреля трудовые пенсии выросли на 3,41%, социальные пенсии- на 14,1%

На сегодня средний размер трудовой пенсии составляет 9414 рублей. Однако в странах Западной Европы средний размер затрат на пенсии составляет 15-18 % ВВП, в Российской Федерации в среднем 5-7% ВВП. Низкий процент по отношению к ВВП на пенсионное обеспечение объясняется низкой долей фонда заработной платы.

Финансовое обеспечение граждан осуществляется также за счет средств Фонда социального страхования РФ(ФСС). Средства ФСС направляются на выплату пособий по временной нетрудоспособности

сти, беременности и родам, при рождении ребенка, частичное содержание детско-юношеских школ и другое. На протяжении нескольких лет бюджет ФСС является дефицитным. (Рис.2)

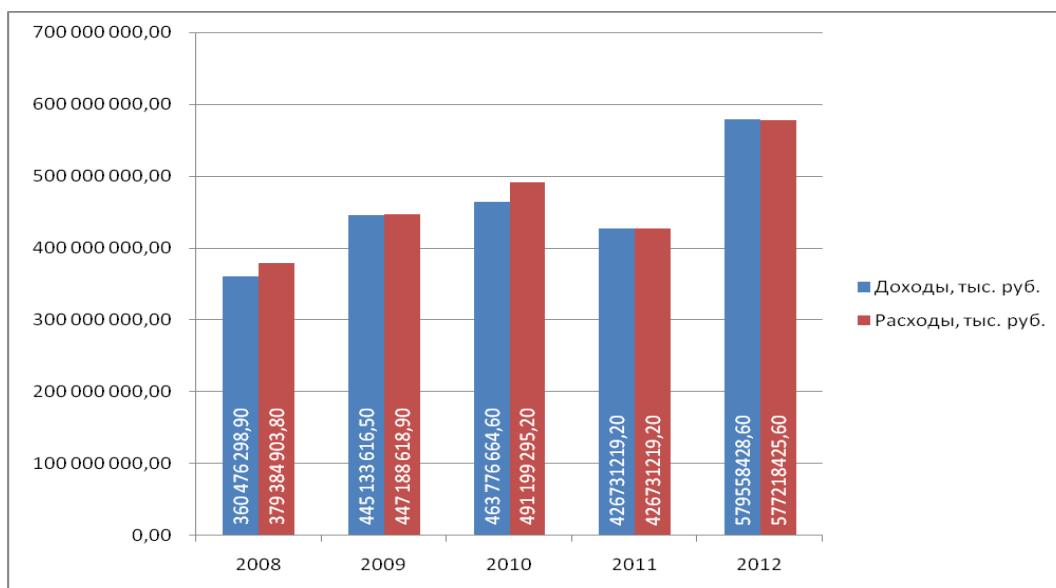


Рис. 2 Доходы и расходы Фонда социального страхования. [2]

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования играет не малую роль в социальном обеспечении. Средства ФФОМС расходуются на финансирование целевых программ медицинского страхования и отдельных мероприятий по здравоохранению, на реализацию мер социальной поддержки отдельных категорий граждан по обеспечению лекарственными средствами и другое.

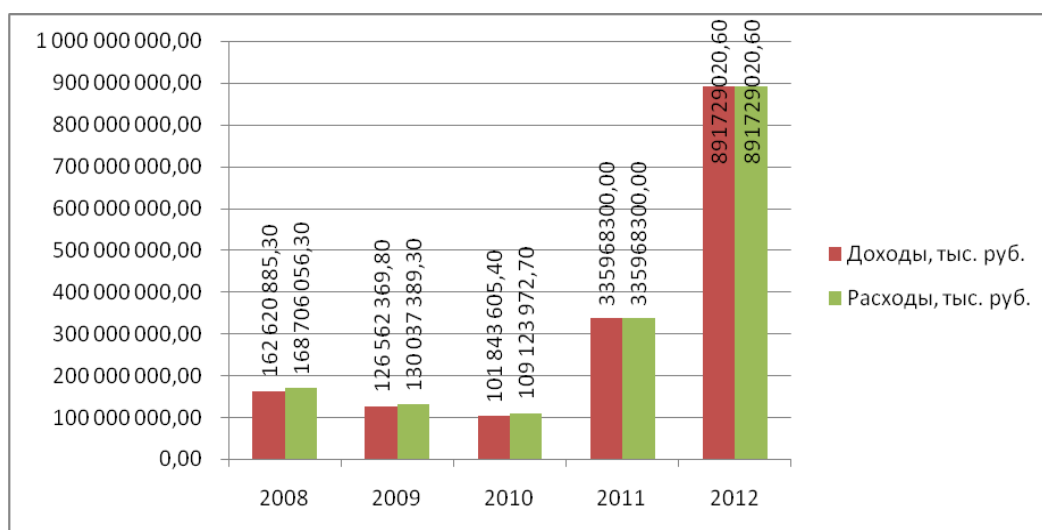


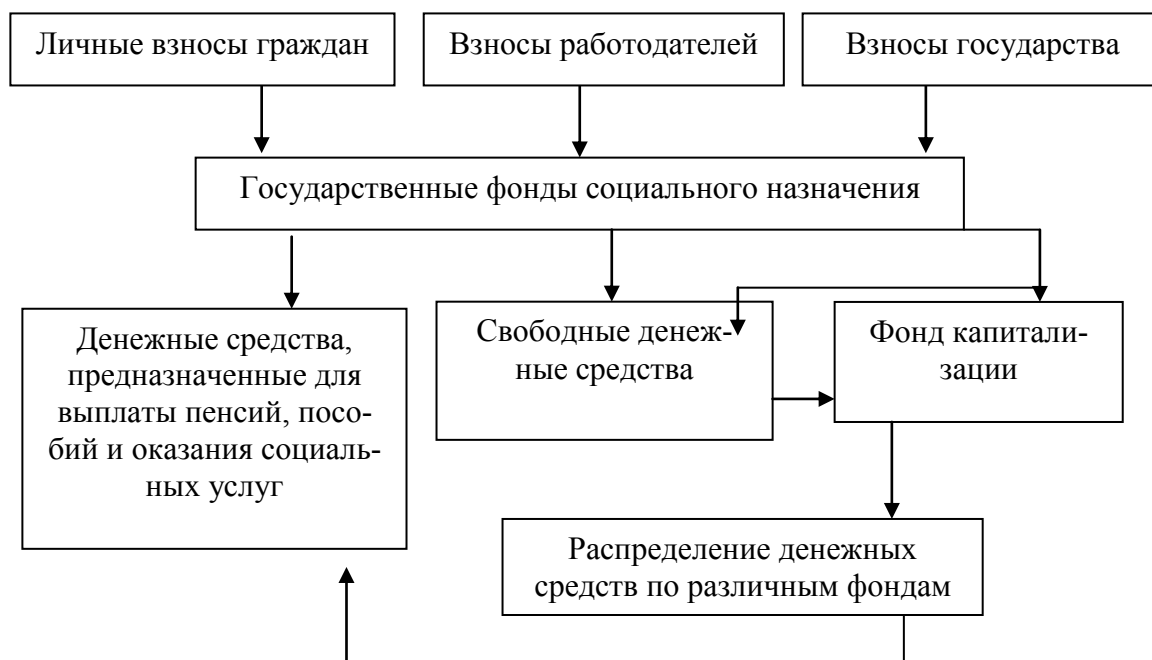
Рис. 3 Доходы и расходы Федерального фонда обязательного медицинского страхования [3].

Бюджет фонда с 2008 по 2010 года является дефицитным. Расходы фонда включают в себя финансирование целевых программ медицинского страхования и отдельных мероприятий по здравоохранению; расходы на субвенции территориальным фондам; на субсидии территориальным фондам на обязательное медицинское страхование неработающего населения (детей); на реализацию мер социальной поддержки отдельных категорий граждан по обеспечению лекарственными средствами. (Рис. 3)

Утвержден бюджет ФФОМС на 2012-2014 гг. Согласно ему в 2012 г. доходы и расходы Фонда составят по 891,7 млрд руб., в 2013 г. - 1 034,4, в 2014 г. - 1 188,5.

Одним из важных факторов, влияющих на эффективность социального обеспечения, является такой социальный норматив как величина прожиточного минимума. По Ростовской области в расчете на душу населения он составляет 5824 руб. Однако, объем ресурсов, направляемых на социальное обеспечение, явно недостаточен, поскольку размеры некоторых социальных выплат не соответствуют величине прожиточного минимума.

Анализ состояния отечественной системы социального обеспечения показывает, что существующий в России солидарно-распределительный механизм не полностью выполняет функции по социальному обеспечению населения. Необходимо создание системы социального обеспечения, основанной на накопительно-страховом механизме финансирования. (Рис.4)



*Рис.4 Технология солидарно-страхового механизма распределения и формирования средств, предназначенных на социальное обеспечение [4].*

Мировой опыт показывает, что оптимальное финансирование социального обеспечения рационально на 3-х сторонней основе: предприниматель, работник, государство. На сегодняшний день в России применяется принцип двупартизма, т.е. плательщиками взносов являются государство и предприниматели.

Существование огромного количества законодательных актов ставит вопрос о доступности информации для граждан, то есть возможности изучения своих прав. Требуется создание открытой Интернет-системы, которая позволит расширить доступность информации по социальному обеспечению. Данная Интернет-система должна будет работать по следующей технологии, изображенной (Рис. 5)



*Рис. 5. Механизм работы открытой Интернет-системы. [5]*

Совершенно очевидна потребность и необходимость привлечения негосударственного сектора к предоставлению услуг населению. Это предполагает, в частности, такие меры: равноправный доступ к государственному финансированию для государственных и негосударственных организаций, предоставляющих социальные услуги; развитие самокупаемости социальных услуг в тех сферах, где для этого существуют определенные предпосылки; расширение свободы выбора гражданам, пользующимися бесплатными или субсидируемыми социальными услугами, в том числе на основе введения социальных счетов, дающих право их обладателям на получение бесплатных или субсидируемых услуг на определенную сумму по заранее оговоренному перечню у любой организации, имеющей лицензию; объединение государственного финансирования с частными благотворительными ресурсами.

Серьезной проблемой является несовершенство методов государственного регулирования формирования финансово-экономической базы учреждений социального обеспечения на региональном уровне. Так, планирование базируется только на количественных показателях без учета принципа экономической, социальной целесообразности, обстановки на территории. Целесообразнее было бы при финансировании учреждений исходить из расчета на одного жителя территории с учетом поправочных коэффициентов.

Таким образом, политика государства должна быть, направлена на повышение доходов населения, снижение необоснованной дифференциации заработной платы, увеличение доли заработной платы в структуре ВВП; снижение безработицы. Дальше реализовывать механизмы добровольной уплаты страховых взносов в рамках государственной пенсионной системы, что касательно программы государственного софинансирования, пересмотреть условия софинансирования, вести мероприятия по устранению финансовой безграмотности населения.

Решение накопившихся социальных проблем с начала 2000-х годов предполагает проведение глубоких структурных преобразований в сфере социального обеспечения, которые должны обеспечить перераспределение социальных расходов в пользу наиболее нуждающихся групп населения при одновременном сокращении социальных трансфертов, направленных в пользу обеспеченных граждан. Российское государство не только не стало «социальным», как провозглашает Конституция РФ, но во многом предстает «виртуальным государством», в котором из-за отсутствия финансовых средств ни одна из социальных функций не реализуется в том виде, в котором предусмотрена

Таким образом, политика государства должна быть направлена на повышение доходов населения, снижение необоснованной дифференциации заработной платы, увеличение доли заработной платы в структуре ВВП, снижение безработицы.

#### **Список источников:**

1. Конституция Российской Федерации 1993г. (в последней ред. Законов РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008г. № 6-ФКЗ, № 7-ФКЗ) // Российская газета. 1993. 25 декабря; 2009. 21 января
2. Федеральный закон от 10.12.1995 № 195-ФЗ "Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации"(в ред. ФЗ от 23.07.2008 № 160-ФЗ) // Собрание законодательства РФ 2011 №52.
3. Агашев Д.В. Коллизионные проблемы в праве социального обеспечения России. - Томск, 2011. - С. 405



4. В.Шарин. «Социальное обеспечение» - понятие, требующее уточнения.// Социальное обеспечение 2005 № 6.

Право социального обеспечения России: Учебник/под ред.

5.М.О.Буяновой, К.Н.Гусова. - М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2010. – 557 с.

6. Финансы: Учебник/под ред. Ковалева В.В.,М.,2007,592 с.

Рассчитано на основании данных официального сайта Министерства финансов РФ // <http://minfin.ru>.

© Матвеева Н.В.

## РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ МО «ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ»

*Аннотация.* На современном этапе рыночных преобразований в России дефицит количества образовательных учреждений уже в значительной мере преодолен. На первое место для родителей сегодня выходит уже не само наличие образовательного учреждения, а его характеристики, важнейшими из которых являются качество образования. Это совершенно по-новому определяет стратегию поведения образовательных учреждений, в ситуации либерализации экономической деятельности им приходится выдерживать значительную конкуренцию. В статье раскрываются основные направления деятельности образовательных учреждений, обеспечивающие их конкурентоспособность.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, инновационная деятельность, качество образовательных услуг, маркетинговая деятельность.

Ключевым условием политической и экономической роли Екатеринбурга, повышения благосостояния его населения является обеспечение роста конкурентоспособности города. Модернизация экономики мегаполиса невозможна без привлечения в ведущие отраслевые сегменты высоко квалифицированных специалистов, талантливых ученых, без наличия качественного образования и профессионального обучения кадров.

Главное конкурентное преимущество высокоразвитой страны связано с развитием её интеллектуального потенциала, во многом базирующемся на образовании. [1, с.47]

В «Концепции модернизации российского образования на период до 2015 года», в Национальной доктрине образования в Российской Федерации

до 2025 г. в качестве механизмов такого развития выступает разработка стратегии развития системы образования на уровне регионов.

Реализация целевых федеральных программ потребовала от органов власти поиска новых подходов к разработке региональных программ, направленных на осуществление взаимосвязи и согласованности между долгосрочными приоритетами развития и мерами среднесрочной и краткосрочной образовательной политики на основе сохранения базовых ценностей образования XXI века в условиях глобализации.

Планируемые и происходящие изменения в образовании повышают требования к эффективности управления, обоснованности управленческих решений, осмыслению и прогнозированию эффектов, обусловленных их принятием, предупреждению возможных рисков.[2, с.186]

Направления и основные мероприятия приоритетного национального проекта «Образование» определяют необходимость разработки действенных механизмов и рациональных инструментов повышения эффективности управления региональными и муниципальными системами образования.

Одним из средств достижения организационных целей на основе соединения научного и административного управления, новых технологических средств и ресурсов является реализация программно-целевого подхода в управлении.

Политика в сфере образования города Екатеринбурга на период до 2015 года определяется в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, национальной образовательной инициативой «Наша новая школа», Федеральной целевой программой развития образования, Национальной стратегией действий в интересах детей на 2012 – 2017 годы, Стратегическим проектом «Городская школа – стандарт «Пять звезд», стратегическим подпроектом «Одаренные дети», городскими целевыми программами «Развитие системы общего образования в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2011 – 2013 годы», «Развитие сети дошкольных образовательных учреждений в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2011 – 2013 годы», «Развитие сети загородных оздоровительных учреждений».

Являясь ключевым экономическим инструментом преобразова-

ний в системе образования, программно-целевой подход полностью соответствует специфике современного периода развития общества и позволяет осуществлять качественные изменения социально-экономической ситуации на государственном, региональном и муниципальном уровнях.

Среди задач, стоящих перед системой образования, есть основные, решение которых обеспечит переход от модернизации к инновационному развитию системы образования:

- модернизация общего и дошкольного образования как института социального развития;

- развитие системы оценки качества образования и конкурентоспособности образовательных услуг.

Конкурентоспособность образовательных услуг - это способность занять свое место на рынке посредством предоставления качественного образования, приобретения наибольших конкурентных преимуществ. Механизмом конкурентоспособности является инновационная деятельность.[3,с. 448]

Под инновационной деятельностью образовательного учреждения понимается разворачивающаяся во времени активность его коллектива, направленную на введение новшеств в педагогическую систему с целью повышения качества образования; Конкурентоспособность образовательного учреждения зависит в первую очередь от качества образования, его соответствия потребностям общества и самого человека.[4, с. 17]

На развитие и функционирование образовательного учреждения одновременно влияют факторы прямого и косвенного воздействия. К косвенным факторам воздействия на образовательное учреждение относят: состояние российской экономики, социокультурную, политическую, жизнь, региональную, демографическую ситуацию, достижения научно-технического процесса.

К факторам прямого воздействия на образовательное учреждение относят потребителей образования (учащиеся, родители, общественные и государственные учреждения, региональный рынок труда), источники трудовых ресурсов (педагогические колледжи, институты и университеты), конкурирующие образовательные учреждения, институты повышения квалификации, органы государственного управления и т.д.[7, с.240]

Основной вид деятельности образовательного учреждения – образовательная деятельность, все остальные процессы, которые протекают в учреждении, являются сопутствующими образовательного процесса и качества его результатов.

В связи с этим к свойствам качества образования относятся:

1. Качество основных условий образовательного процесса:

- качество управления образовательным процессом;
- качество научно-методической работы;
- качество кадрового обеспечения;
- качество материально-технической базы;

2. Качество реализации образовательного процесса:

- качество содержания образовательного процесса;
- качество владения процедурами творческой деятельности;
- качество воспитанности;
- определение цели деятельности образовательного учреждения, цели преподавания по каждому предмету или образовательной области и разработка проектов деятельности по достижению целей;
- разработка на основе стандартов учебного (образовательного) плана, образовательных программ, согласованных по вертикали и горизонтали;
- единые требования к оцениванию достижений учащихся (воспитанников) по предметам и образовательным областям;
- создание условий для повышения квалификации педагогов и руководителей по вопросам качества образования;
- разработка системы стимулирования качества образования на всех уровнях;
- организацию системы сбора данных информационных потоков, обработки и анализа информации, принятие на их основе управленческих решений;
- регулярное соотношение достигнутого уровня качества образования в конкретном ОУ к достижениям других образовательных учреждений города, района, страны;
- анализ удовлетворенности качеством образования учащихся, родителей, образовательных учреждений других типов, предприятий, социума;
- рейтинг образовательных учреждений органами управления образования;
- прирост и эффективность использования ресурсов. [2, с.30].

Система оценки качества образования является одним из важных конкурентных преимуществ на рынке образования. При этом конкурентоспособное образовательное учреждение должно характеризоваться следующими показателями:

- оптимально осуществлять инновационную деятельность, направленную на совершенствование содержания и технологий образовательного процесса;
- осваивать маркетинговую деятельность, способствующую реализации стратегических задач, анализу изменения потребительско-

го спроса, с целью создания конкурентоспособного продукта;

- обеспечивать качество образования, соответствующее современным требованиям педагогической теории и практики, способное удовлетворить образовательные потребности личности, общества и государства;

- вести успешную финансово-экономическую деятельность, за счет маневрирования материальными и финансовыми ресурсами;

- обеспечивать повышение профессионального роста педагогов.

Маркетинговая деятельность образовательного учреждения является не менее важным конкурентным преимуществом. Для того чтобы образовательное учреждение в новых социально-экономических условиях могло свободно развиваться, необходимо обращаться к маркетинговой информационной системе управления, которая помогает выявить ежегодно меняющиеся ожидания и предпочтения потребителей, влиять на формирование потребительского спроса.[8, с.37]

В условиях образовательного учреждения содержание маркетинга осуществляется посредством аналитической и рекламной деятельности.

Аналитическая деятельность осуществляется по следующим направлениям:

- изучение запросов всех субъектов образовательного процесса;
- ознакомление с деятельностью конкурентов (технологии бенчмаркинга);

- анализ и коррекция собственной образовательной деятельности;

- определение стратегии развития учреждения;

- разработка системы повышения педагогической компетентности;

- определение содержательного сотрудничества с различными структурами (общественными, научными, государственными и др.).

Информационное и стимулирующее значение в конкурентоспособности образовательного учреждения имеет реклама. Современное образовательное учреждение может использовать различные виды рекламы:

- публикации информации о деятельности учреждения в адресных справочниках (эффективно и необходимо в первую очередь в больших городах с разветвленной, сложной сетью учреждений);

- создание сайта в системе Интернет (эффективно для платных образовательных услуг в образовательном учреждении);

- установка рекламных щитов - возле учреждения, а также на оживленных трассах города в период активного выбора: март - ав-

густ (эффективно в силу новизны: образовательные учреждения еще редко пользуются этой формой рекламы);

Как показывает опыт, чем быстрее, качественнее осваивается рекламная деятельность, тем большее преимущество получает учреждение на рынке образовательных услуг. Конкурентоспособность образовательного учреждения определяется не только адаптацией к рыночным условиям, но и его способностью воздействия на рынок, посредством предложения услуг потребителю.

Конкуренция среди образовательных учреждений предполагает привлечение потенциальных конкурентов, что способствует объединению образовательных учреждений по региональному или профильному основанию.

Как показали современные исследования, маркетинговая деятельность является неотъемлемой частью конкурентоспособного учреждения, способом реализации стратегических задач образовательного учреждения. Руководители таких учреждений активно осваивают маркетинговую деятельность, изучают потребности учащихся и родителей, их требования к качеству образовательных услуг, анализируют изменения потребительского спроса, что способствует, в конечном счете, созданию конкурентоспособного продукта.

Таким образом, маркетинговая деятельность образовательного учреждения позволяет, с одной стороны совершенствовать его работу, а с другой позволяет потребителям стать более информированными, избирательными, влияя на их общую культуру, образ жизни.

Как отмечают Т.П. Колодяжная, В.С. Лазарев конкурентоспособность образовательного учреждения зависит от его успешной финансово-экономической деятельности, которая в современных рыночных условиях требует от руководителя принципиально новых подходов. Так, в законе «Об образовании» определен новый хозяйственный механизм деятельности учреждения. Он предусматривает:

- переход в бюджетном финансировании учреждения от выделения средств, по отдельным статьям расходов к финансированию по нормативам, комплексно, отражающим потребность учреждения;
- сочетание бюджетного финансирования с развитием разного рода хозяйственной деятельности учреждения, оказание платных услуг населению, выполнение платных услуг по договорам с организациями;
- расширение хозрасчетной деятельности учреждения по оказанию платных образовательных услуг населению.

Бюджетное финансирование служит важной основой финансо-

во-экономического функционирования образовательного учреждения. Но в условиях острой конкуренции, как показывает практика, этих средств не достаточно. Поэтому необходимо привлечение внебюджетных средств, чтобы обеспечить развитие учреждения, его конкурентоспособность.

К внебюджетным средствам относятся:

- поступления за выполненные услуги;
- оказание платных услуг населению;
- добровольные взносы граждан, организаций;
- выручка от сдачи в аренду помещений, сооружений, оборудования и пр.

Так же источниками формирования внебюджетных средств инновационного образовательного учреждения являются:

- плата за образовательные услуги (предметы, программы, не входящие в стандарты).

Важным моментом в оптимальной финансово-хозяйственной деятельности учреждения, является возможность маневрировать ресурсами учреждения в плане использования материально - технической базы.

Эффективная финансово-хозяйственная, маркетинговая деятельность образовательного учреждения на современном этапе способствует решению стратегических задач учреждения, тем самым способствует обеспечению его конкурентоспособности.

#### **Список источников:**

1. Андрианов В.Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 47–57.
2. Давинсон Ю. Количественная оценка конкурентоспособности. – Самара: Из-во САМГАСА, 2004. – С. 186.
3. Васильев Ю.С., Глухов В.В., Федоров М.П., Федотов А.В. Экономика и организация управления вузом. Под ред. Глухова В.В. Учебник. Серия «Учебники для вузов. Специальная литература». – СПб.: Издательство «Лань», 1999. – 448с.
4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – №5.
5. Гольдштейн Г.Я., Катаев А.В. Маркетинг: Учебное пособие для магистрантов. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. – 107 с.
6. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. Изд. – М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 944 с.
7. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и до-

полнительном образовании. М.: - Интерпракс, 1995, 240с.

8. Кеворков В.В., Леонтьев С.В. Политика и практика маркетинга на предприятии.

© Петров А.М.

## **ВУЗ КАК СТРУКТУРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА\***

***Аннотация:** В статье рассматривается роль высших учебных заведений в процессе перехода экономики страны на инновационный путь развития, а также как элемента региональной инновационной системы. В работе раскрывается важность создания при ВУЗах малых инновационных предприятий.*

***Ключевые слова:** высшее учебное заведение, малое инновационное предприятие, инновационная система, регион, результаты интеллектуальной деятельности.*

В последнее время инновационные системы активно изучаются с позиции их взаимодействия, как на федеральном, так и на региональном уровне. Существует большое количество схем региональных инновационных систем. Однако хотелось бы отметить, что региональная инновационная система является частью социально-экономической системы, откуда поступает основной поток ресурсов, также она является и частью национальной инновационной системы, которая формирует вектор развития инновационных систем региона [2, С.12].

На основе анализа деятельности высших учебных заведений на современном этапе развития России можно указать на то, что роль вузов в рамках функционирования региональной инновационной системы связана: с воспроизводством научно-технического (интеллектуального) потенциала, необходимого для разработки и коммерциализации инноваций; с производством инновационной продукции и высокотехнологичных услуг собственными силами; с инкубированием и генерацией предприятий малого наукоемкого бизнеса, связанных с вузом; с формированием инновационной инфраструктуры поддержки научно-исследовательской и инновационной деятельности, обслуживающей потребности региональной инновационной системы; с подготовкой необходимых кадров для инноваци-

---

\* Тезисы подготовлены в рамках проекта 2012.2.22-Э «Развитие теоретических и методических особенностей формирования региональной инновационной системы в условиях модернизации российской экономики» внутривузовского гранта СГСЭУ



онной деятельности; с формированием инновационной культуры в бизнес-среде.

Проводимые сегодня органами государственной власти мероприятия по преобразованию ведущих высших учебных заведений в научно-инновационные университетские комплексы являются важнейшими составляющими стратегии инновационного развития субъектов РФ и России в целом. Такие комплексы, с одной стороны, становятся полноправными субъектами рыночной экономики как разработчики и поставщики самых разных объектов интеллектуальной собственности, продукции и услуг с новым качеством, востребованным потребителями. При этом инновационная деятельность высших учебных заведений позволяет обеспечивать цивилизованную коммерциализацию знаний и технологий, создавать в зоне влияния вуза и в регионе необходимую среду для развития наукоемких производств. Это в свою очередь позволяет сформировать центры инновационной активности региона. С другой стороны, традиционная задача высших учебных заведений – подготовка высококвалифицированных специалистов – получает поддержку на базе создания многоуровневых образовательных систем, интегрированных в социально-экономическую среду региона и страны в целом. Все это формирует базу для инновационного пути развития территорий.

Принятие Федерального закона № 217-ФЗ от 2 августа 2009 г. расширило возможности вузов по продвижению своих результатов инновационной деятельности. Согласно закону высшие учебные заведения, являющиеся бюджетными образовательными учреждениями, получили право быть учредителями (в том числе совместно с другими лицами) хозяйственных обществ (малых инновационных предприятий), деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат данным высшим учебным заведениям. При этом данные предприятия могут не только осуществлять продвижение вузовских результатов интеллектуальной деятельности, но и сами осуществлять научно-исследовательскую и инновационную деятельность.

Малые инновационные предприятия могут оказать в настоящее время существенное влияние на улучшение качества и повышение конкурентоспособности производимой в стране продукции. Однако

для эффективной работы этих малых инновационных предприятий необходимо создавать специальный режим. Во всех развитых странах для поддержки малого инновационного бизнеса используются следующие меры экономической и бюджетной политики: включение затрат на НИОКР частного сектора в себестоимость продукции; списание значительной части научного оборудования по ускоренным нормам амортизации; применение системы адресных налоговых льгот; льготное кредитование научных разработок и доленое финансирование крупных проектов; безвозмездная передача или предоставление на льготных условиях государственного имущества или земли для организации инновационных предприятий [1, С. 43].

Таким образом, вузы являются важным элементом инновационной системы регионов. При этом, в регионах должна создаваться благоприятная экономическая и правовая среда в отношении инновационной деятельности, обеспечиваться тесное взаимодействие сектора исследований и разработок с предпринимательским сектором.

**Список источников:**

1. Гретченко А.А. Инновационная экономика. Монография. - М. Издательство «Палеотип», 2010.
2. Краковецкая И.В., Чистякова Н.О., Видяев И.Г., Воробьева Е.С. Проблема развития региональной инновационной системы на принципах открытых инноваций // Инновации. - №6 (140). - 2010.

© Султанов Г.С.

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

***Аннотация:** В статье освещены проблемы формирования и реализации инвестиционной программы в регионе. Проведен анализ особенностей реализации отдельных инвестиционных программ развития региона, а также предложены меры по повышению инвестиционной активности в Республике Дагестан.*

***Ключевые слова:** программа, инвестиции, регион, реализация, формирование.*

В настоящее время задача привлечения новых инвестиций становится особо актуальной для республики и в целях дальнейшего повышения инвестиционной привлекательности, в т. ч. и для зарубежных предпринимателей, представляется необходимым развитие

инвестиционной инфраструктуры, включающее формирование четкой системы страхования инвестиционных рисков, в т.ч. создание залогово-страхового фонда, создание инвестиционно-страховой компании, разработку страховых тарифов для различных категорий инвесторов и инвестиционных проектов, а также участие республиканского правительства в страховании отдельных видов рисков.

Обеспечение стабильного развития региона невозможно без значительных инвестиций, поскольку необходимо осуществить преобразование, реконструкцию существующих неконкурентоспособных производств и организовать строительство новых объектов, обеспечить обновление основных фондов. Без значительных инвестиций невозможно обеспечить значительные инновации, в то же время именно инновации способны дать высокую отдачу на вложенный капитал. Инвестиционная деятельность призвана обеспечить комплексность и непрерывность воспроизводственных процессов, поэтому важное значение имеют объёмы, структура и направления вложения инвестиций, что в свою очередь зависит от инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности региона.

По данным Министерства экономики РД, в последние годы в Республике Дагестан наблюдается тенденция увеличения инвестиций в основной капитал. В 2011 году в условиях кризиса также сохранялся рост инвестиционной активности. Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в 2011 году увеличился к уровню 2010 года на 12,5% и составил 100934,8 млн. руб. Рост инвестиций обеспечил увеличение объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство». Соответствующий показатель в 2011г. по сравнению с 2010 годом вырос на 15,7% и составил 53644,9 млн. руб. За счет всех источников финансирования в республике в 2011 году введено в эксплуатацию 1076,6 тыс. кв. метров общей площади жилья, что составляет 118,7% к уровню 2010 года. Объемы жилищного строительства возросли, в основном за счет средств частных инвесторов. Из общей площади введенного в 2011г. жилья 82,2% (884,7 тыс. кв. м.) построено за счет средств индивидуальных застройщиков [1].

Объем бюджетных средств, направленных в 2011 г. в объекты капитального строительства на территории республики составил 13429,7 млн. руб., из них: 9316,3 млн. руб. – средства федерального бюджета (1199,1 млн. руб. – на объекты федеральной формы собственности и 8117,2 млн. руб. – на объекты республиканской и муниципальной формы собственности), 4113,4 млн. руб. – средства республиканского бюджета РД.

Федеральные средства поступали в рамках 10 федеральных целевых программ (основные из них – "Юг России", "Жилище", "Модернизация транспортной системы России", "Социальное развитие села"), непрограммной части ФАИП и из Инвестиционного фонда РФ.

На объектах федеральной формы собственности в 2011 году финансировались работы по реконструкции Махачкалинского морского торгового порта (строительство портового железнодорожного сортировочного парка), аэропорта, гидротехнических и водозаборных сооружений (Каргалинский гидроузел, Самур-Дербентская оросительная система, Ногайский водный тракт и др.), модернизации республиканского участка ФАД "Кавказ", развитию сети территориальных отделений федеральных органов исполнительной власти и др.

В рамках реализации механизма частно-государственного партнерства на территории республики в 2011 году осуществлялись работы по созданию 7 инвестиционных площадок промышленно-производственного и туристско-рекреационного типа со всей необходимой инфраструктурой, из них: 6 инвестиционных площадок по ФЦП "Юг России" и 1 площадка – за счет средств Инвестиционного фонда РФ и республиканского бюджета РД.

На территории указанных площадок за счет средств инвесторов проводилась работа по реализации крупных инвестиционных проектов: строительство двух стекольных заводов (строительство завода по производству листового стекла флоат-методом, строительство стеклотарного завода "Анжи-Стекло"), Гоцатлинской ГЭС, горнолыжного курорта «Чиндирчоро» и др.

Из общего объема бюджетных средств 5363,5 млн. руб. было выделено на реализацию Республиканской инвестиционной программы, в рамках которой велась работа по строительству объектов социальной и инженерной инфраструктуры республиканского и муниципального значения.

За счет указанных средств в рамках Программы были введены в эксплуатацию 15 объектов образования на 3614 ученических мест, 9 объектов здравоохранения на 271 койку, 1 спортзал на 612 кв. м, 1 объект культуры на 350 мест (Лезгинский театр в г. Дербент), 13,2 км водопроводных и 194,3 км газовых сетей.

Объем финансирования мероприятий по государственной поддержке дорожного хозяйства РД в 2011г. практически вдвое превысил уровень 2010 года и составил 6034,1 млн. руб. (5027,3 млн. руб. из федерального бюджета РД и 1006,8 млн. руб. из республиканского бюджета РД).

Основное внимание было уделено мероприятиям по приведению в нормативное состояние участков дорог, входящих в состав автодорожного маршрута "Махачкала – Ботлих", с реконструкцией Гимринского автодорожного тоннеля (4407,9 млн. руб.). На данном маршруте в 2011г. завершена реконструкция 52,7 км дорог и 7 мостов общей длиной 485,7 погонных метров, асфальтобетонное покрытие практически доведено до Ботлиха. На строительстве Гимринского тоннеля полностью завершены устройство железобетонного свода и заполнительная цементация основного тоннеля, на протяжении 2-х км устроен железобетонный лоток проезжей части, построены Северная и Южная электроподстанции, построен Северный портал тоннеля.

В целом, в 2011г. в рамках мероприятий было построено 93,9 км автомобильных дорог (в т. ч. завершено асфальтирование дорог к 2 районным центрам), 12 мостов (661,7 п/м), произведен ремонт 20 км автомобильных дорог и 7 мостов (157 п/м).

Кроме того, проводились работы по реконструкции республиканского участка федеральной автодороги "Кавказ". На указанные цели из федерального бюджета было выделено 700 млн. руб., в т. ч. 213,4 млн. руб. было направлено на реконструкцию (расширение) дорожного полотна и 139 млн. руб. – на реконструкцию мостового перехода через реку Шура-Озень.

Несмотря на общее увеличение объемов бюджетных инвестиций (13429,7 млн. руб. против 9620,7 млн. руб. в 2010 г., в т. ч. из федерального бюджета 9316,3 млн. руб. против 6523,8 млн. руб. в 2010 г.) республика в 2011 г. недополучила значительный объем средств из федерального бюджета.

Полностью были сокращены субсидии федерального бюджета на развитие социальной и инженерной инфраструктуры субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, предусмотренных для Республики Дагестан (848,1 млн. руб.), в результате чего без источника финансирования оказались 11 крупных объектов социальной сферы, 10 из которых планировались к вводу в 2011 году.

На 574,56 млн. руб. были сокращены объемы средств, подлежащие выделению на объекты республики в рамках ФЦП "Юг России"(на 37 % от предусмотренных Программой объемов).

На 934,9 млн. руб. уменьшены субсидии федерального бюджета, выделяемые республике на строительство и реконструкцию территориальных автомобильных дорог общего пользования [2].

Как показывает отечественный и зарубежный опыт, для активизации инвестиционной деятельности важное значение имеют ин-

фраструктурные проекты, которые служат эффективным средством стимулирования и поддержки стабильного бизнеса, поскольку сами предприниматели не будут только за счет собственных ресурсов вкладывать средства в крупные инфраструктурные проекты, которые и создают благоприятный инвестиционный климат. На наш взгляд, к факторам, определяющим инвестиционную привлекательность региона можно отнести состояние и уровень развития региональных рынков товаров, услуг, труда, земли, капитала; научно-технический потенциал региона; инновационную активность; прибыльность в реальном секторе экономики; состояние регионального бюджета; платежеспособность хозяйствующих субъектов; приоритеты стратегии развития.

Как отмечают специалисты [3], современные инвесторы придают важное значение стратегическому видению перспектив развития региона, благоприятному предпринимательскому климату, стимулирующему реализацию высокодоходных проектов, цивилизованным условиям ведения бизнеса.

Некоторые ученые [4] считают, что для выявления приоритетов инвестирования собственных средств региона необходимо определять локальную региональную эффективность вариантов, которая рассчитывается как отношение региональных результатов вложений к обусловившим их затратам. Результатом принято считать чистый региональный располагаемый доход, который определяется путём добавления к чистому региональному доходу разности между поступившими в регион и ушедшими из него трансфертами, переводами и т. д. К затратам вместе с объемом инвестиций следует относить затраты обратной связи, вызванные использованием в данном варианте инвестирования ограниченных ресурсов, что позволит обеспечить общий минимум затрат на производство в региональном комплексе, однако, этот подход не учитывает социальные аспекты инвестиционных вложений и носит коммерческий характер.

По нашему мнению, основными проблемами повышения инвестиционной активности в Республике Дагестан являются недостаток информации об эффективных инвестиционных проектах, отсутствие прорывных инвестиционных проектов, имеющих межрегиональное значение, отсутствие эффективных механизмов привлечения свободных финансовых ресурсов, недостаточность банковских инвестиций в экономику, недостаточный уровень квалификации менеджеров, занимающихся разработкой и управлением инвестиционными проектами, отсутствие обоснованных стратегических планов выхода из кризиса предприятий, нуждающихся в инвестициях, недостаточное налоговое и гарантийное стимулирование инвестиционной деятельности, слабое участие муниципальных адми-

нистраций в инвестиционных процессах, недостаточное вовлечение в инвестиционный процесс объектов государственной собственности, земельных ресурсов, бюджетных средств.

Существующая практика управления инвестиционными процессами в РД, на наш взгляд, имеет такие недостатки, как слабое согласование перспективных целевых программ с ежегодно проводимым формированием инвестиционных программ, а также недостаточная формализованность приоритетов инвестиционного развития, что затрудняет концентрацию ресурсов на достижение приоритетных целей.

Многие специалисты, продолжая научный поиск оптимальных решений по управлению инвестиционной деятельностью в регионах, обосновывают следующее положение: для реализации существующей системы инструментов государственного управления инвестиционной деятельностью в регионе необходимо организационно-управленческое воздействие, которое определяется информационно-аналитическим обеспечением деятельности потенциальных инвесторов, продвижением структурных реформ и конкретных инвестиционных проектов, переходом к политике инновационного развития, а также мероприятиями, повышающими инвестиционный имидж региона.

По нашему мнению, решению этих проблем будет способствовать проведение экспертизы инвестиционных проектов; разработка, утверждение, реализация межмуниципальных инвестиционных проектов и инвестиционных проектов на объекты государственной собственности РД, которые финансируются за счет бюджета республики; предоставление на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам, реализуемым за счет средств бюджета РД; размещение на конкурсной основе средств бюджета РД для финансирования инвестиционных проектов на условиях возвратности и срочности; вовлечение в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в собственности РД.

### Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития РД до 2025г.
2. <http://www.e-dag.ru>
3. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / Под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина; ООИ РАН, НИМБ. – М.: Экономика, 2010.
4. Суспицин С.А. Методология изменений устойчивых трансформаций социально-экономического пространства // Регион: Экономика и социология. 2009. № 2. – С. 179–183.

## СЕКЦИЯ 3

# ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

© Соловьева Е.Б.

### ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНОВ НА ПРИМЕРЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация:** Машиностроительный комплекс является важнейшей составляющей экономики, во многом определяет интеллектуально-технологический уровень развития государства, его конкурентоспособность. В связи с увеличивающимся отставанием технологического уровня большинства российских машиностроительных предприятий от уровня развитых в промышленном отношении стран, все более остро стоит задача технологического перевооружения отечественного машиностроения, внедрения новых инновационных технологий, подготовка молодых специалистов для работы на инновационно оснащенных предприятиях, переобучение, повышение квалификации работающего состава.*

***Ключевые слова:** Промышленность, машиностроительный комплекс, кадровый потенциал, инновационная составляющая, инвестиции, модернизация производства.*

Российское машиностроение – комплекс отраслей промышленности, выпускающих средства производства, транспорта, предметы потребления длительного пользования, а также оборонную продукцию.

Предприятия отрасли можно поделить на три условные группы. К первой относятся предприятия среднего размера, фактически сборочные производства без высокотехнологичных переделов. Традиционная специализация - серийный выпуск несложных машин или оборудования для добывающей, строительной, лесной и других отраслей, а также узлов и комплектующих для сложных машин.

Вторая группа представлена более крупными предприятиями, производящими мелкосерийное и единичное - как правило, высокотехнологичное - оборудование. Эти заводы обладают серьезной производственной базой, включая заготовительные и литейные производства, а также собственные конструкторские подразделения. К ним относятся те, кто выпускает энергетическое, транспортное, металлургическое, кузнечно-



прессовое оборудование, а также производители тракторов, экскаваторов, станков и дизелей.

И наконец, третью группу составляют особо крупные предприятия, обладающие мощной технологической базой, которая обеспечивает все переделы производства, и имеющие собственные конструкторские подразделения. Продукция носит единичный характер, выпускается под конкретный заказ, как, например, крупногабаритное оборудование для металлургии, энергетики, горнорудной, угольной и химической промышленности.

Пензенская область располагает значительным промышленным потенциалом. Машиностроение и металлообработка является структурообразующей отраслью хозяйственного комплекса области, около третей части продукции от общего объема промышленного производства приходится на предприятия машиностроительного комплекса.

Крупнейшими предприятиями отрасли машиностроения являются ОАО «Пензхиммаш», ОАО «Пензтяжпромарматура», ОАО «Пензадизельмаш», ОАО «Пензкомпрессормаш», ОАО «Пензмаш», ОАО «Пензенский арматурный завод», ЗАО ПО «Сердобский машиностроительный завод», ОАО «Завод ГРАЗ», ЗАО «Белинсксельмаш» и другие.

Потенциал вышеназванных машиностроительных заводов позволяет изготавливать как непосредственно технологическое оборудование для химической, нефтегазовой и металлургической отраслей, так и исполнительные механизмы для автоматизированных систем в этих отраслях.

Важнейшими видами машиностроительной продукции являются тяжелое химическое оборудование и промышленная запорная арматура, металлорежущие и деревообрабатывающие станки, дизели и дизель-генераторы, воздушные и газовые компрессоры, турбокомпрессоры, бензовозы и спецавтомобили, газоемкостное оборудование, сельскохозяйственная техника, оборудование для пищевой промышленности, бытовая техника и др.

Отрасль приборостроения области, входящая в машиностроительный комплекс, представлена 17 предприятиями. Мощный потенциал приборостроительных заводов ФГУП «ПО «Старт», ФГУП «ППО «Электроприбор», ОАО «Радиозавод», ФГУП «ППО ЭВТ», ОАО «Электромеханика» позволяет постоянно обновлять выпускаемую продукцию. Предприятия приборостроения специализируются на разработках и производстве изделий для радиоэлектроники, средств связи, телемеханики и вычислительной техники, автоматизированных систем управления, электронных.

На территории Пензенской области находится 7 крупных отраслевых НИИ, которые занимаются разработкой вычислительной и измерительной техники, автоматики, микроэлектроники, аппаратуры связи, лазерной техники, датчиков-преобразующей аппаратуры, автоматизированных систем управления. Большинство институтов обладают единственными в своих отраслях технологиями, уникальным градуировочным и испытательным оборудованием, специальными испытательными базами. К примеру, в г. Пензе отрасль авиационного тренажеростроения России, представлена предприятием ОАО «ПКБМ». НИИЭМП является головным институтом по резистивной тематике в электронной отрасли, НИИФИ по разработке датчиков и ряда физических величин датчиков-преобразующей аппаратуры, ОАО «НПП «Рубин» по автоматизированным системам управления. Но нужно отметить, что как на федеральном, так и на региональном уровнях машиностроительный комплекс испытывает ряд проблем.

В связи с увеличивающимся отставанием технологического уровня большинства российских машиностроительных предприятий от уровня развитых в промышленном отношении стран, все более остро стоит задача технологического перевооружения отечественного машиностроения, внедрения новых инновационных технологий, подготовка молодых специалистов для работы на инновационно оснащенных предприятиях, переобучение, повышение квалификации работающего состава.

Среди проблем инновационного развития отрасли машиностроения нужно подчеркнуть, что, в основном предлагаемые инновационные разработки являются аналогами существующих образцов с небольшими новшествами. Основная причина этого - погоня за дешевизной. Инновации в этом случае являются своего рода «латанием дыр».

Новая технология- это не экономия денежных средств, это - прежде всего – новое качество. Также следует отметить недостаточное количество каналов проникновения опыта коммерциализации инноваций, в России работают лишь несколько лабораторий крупных технологических концернов.

Одной из явных проблем российского машиностроительного комплекса является острая нехватка квалифицированных кадров. Машиностроительные предприятия сейчас просто обязаны быстро адаптироваться к меняющимся экономическим условиям хозяйствования, и функционировать в рамках жесткой конкуренции. Для повышения уровня конкурентоспособности машиностроительного комплекса и его инновационной составляющей просто необходим

высококвалифицированный персонал, который бы выполнил поставленные задачи.

Один из путей совершенствования системы повышения квалификации этой категории работников – переход от сложившейся практики периодического обучения к непрерывному обновлению знаний.

Повышение квалификации связано с определенными издержками как для предприятия фирмы, так и для работника. Поэтому повышение квалификации и обучение с отрывом от производства (что влечет за собой определенные трудности для предприятия), должно быть организовано таким образом, чтобы результат перекрывал издержки.

Программа повышения квалификации и отбор направляемых на учебу лиц должны быть увязаны с целями и проблемами предприятия, с его ориентацией на повышение эффективности. Показателями, характеризующими работу по повышению квалификации на предприятии, являются: доля работников, повысивших квалификацию (в общей численности), структура обучающихся по формам повышения квалификации, по срокам обучения, рост производительности труда (процента выполнения норм выработки), снижение брака и т.п.

В Пензенской области в рамках программы «Об организации дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда Пензенской области» на промышленных предприятиях для 88 работников, находящихся под угрозой увольнения организовано опережающее профессиональное обучение. В число таких предприятий вошли ОАО «Пензмаш» на котором прошли обучение 54 работника, на ООО «КЗТМ» - и ООО «КЗТМ-Сервис» по 12 человек, и на ОАО «Нижнеломовский ЭМЗ» в программе приняли участие 10 работников.

На предприятиях, активно осуществляющих реструктуризацию и модернизацию производства организовано опережающее профессиональное обучение для 223 работников. В число таких предприятий вошли ФГУП ППО ЭВТ» - 118 чел., ОАО «Пензмаш» - 50 чел., ОАО «Радиозавод» - 55 чел.

В рамках привлечения выпускников образовательных заведений на промышленных предприятиях области на регулярной основе проводится стажировка. ФГУП ПО «Старт» принял за 2011 год на стажировку 37 чел., ЗАО «Белинсксельмаш» - 5 чел., ОАО «Электромеханика» - 3 чел., ООО «КЗТМ-Сервис» - 2 чел., ОАО «Нижнеломовский ЭМЗ» - 2 чел., ОАО «Визит» - 2 чел.

Для женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком в

возрасте до 3-х лет организовано профессиональное обучение. Всего прошло профессиональное обучение 100 женщин, среди них являлись работниками предприятий ФГУП ППО ЭВТ-22 чел., ОАО «Электромеханика» - 16 чел., ФГУП ПО «Старт» - 10 чел., ОАО «Пензмаш» - 1 чел., филиал ЗАО и др.

Машиностроению просто необходимы инвестиционные вложения, направленные на модернизацию существующего оборудования, принесение инновационной составляющей в отрасль и непрерывное повышение квалификации кадрового персонала предприятий, ведь невозможно переоценить значение отрасли для промышленного комплекса страны. Машиностроительный комплекс является важнейшей составляющей экономики, во многом определяет интеллектуально - технологический уровень развития государства, его конкурентоспособность, а в совокупности с оборонно-промышленным комплексом - уровень национальной безопасности.

## СЕКЦИЯ 4

# ТЕОРИИ И ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТА

# СОЦИОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

© Спиридонова Р.Ф.

### РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ВУЗА

*Аннотация:* в статье рассматривается организационная культура студентов в контексте стратегического развития вуза, представлены результаты анализа сайтов университетов в отношении формирования организационной культуры студентов

*Ключевые слова:* организационная культура ВУЗА, организационная культура студентов.

В современном менеджменте особая роль уделяется формированию культуры организации как неотъемлемому элементу системы управления, обеспечивающему достижение поставленных целей, сплоченность коллектива и эффективного взаимодействия ее членов. Организационная культура – это ценности, убеждения, ожидания и нормы, которые связывают высшее учебное заведение в единое целое и разделяются его сотрудниками, студентами и преподавателями.

Сегодня федеральным, национальным, исследовательским вузам как университетам нового значения следует отвечать требованиям внешней среды. Все это требует проведения управленческих и иных качественных изменений в вузе. С изменением системы управления и стратегии вуза, следует менять и организационную культуру, разделяемую каждым членом коллектива университета. Организационная культура студентов имеет важное значение в достижении стратегических целей вуза и повышении его репутации, ведь через призму выпускников университета формируется имидж и репутация университета в целом.

Организационная культура студентов рассматривается как стратегический инструмент, позволяющий формировать лояльность, мобилизовать инициативу студентов, воспитывать лидерские качества, ориентировать на достижение общих целей и т.д.

Автором были исследованы сайты 51 университетов, входящих

в общий рейтинг классических российских университетов, размещенный на сайте национального рейтинга университетов. Фактически было исследовано 49 вузов, поскольку 2 вуза (Уральский государственный университет имени А.М. Горького и Поморский государственный университет имени М.В. Ломоносова) вошли в состав федеральных университетов. Независимый рейтинг российских вузов функционирует с 2009 года благодаря инициативе Интерфакс. В качестве начального опыта формирования рейтингов 2009 года были выбраны классические университеты страны [2].

Одной из основных целевых аудиторий настоящего рейтинга является администрация и члены коллектива вуза, которые стремятся сравнить свои вузы с другими вузами города, региона, страны.

Чтобы представить картину современного состояния университетов в отношении формирования организационной культуры студентов как инструмента стратегического развития, для исследования на сайтах анализировалась такая информация о вузах как:

- наличие и содержание миссии;
- наличие и содержание документов, формирующих культуру студентов;
- наличие и содержание стратегических документов.

Ядром организационной культуры вуза – несомненно, является разделяемая всеми членами университета миссия. Анализ информации, представленной на сайтах вузов, показал отсутствие информации о миссии у 4 университетов из 49 в открытом доступе, что может свидетельствовать об отсутствии видения, четкого смысла своего предназначения. Большинство вузов содержат длинную и расплывчатую трактовку своей миссии, трудную для запоминания и восприятия. Четкость формулировки миссии университета облегчает понимание и способствует принятию ее всеми преподавателями и студентами.

Также исследование подтвердило наличие отдельных документов, формирующих культуру студентов, таких как:

- кодекс этики;
- кодекс поведения студентов;
- кодекс чести обучающегося;
- кодекс студента;
- кодекс корпоративной культуры и др.

Кроме того, все университеты имеют свои стратегические программы развития на 5, 10 лет, где определены основные стратегические цели, приоритетные направления развития. Стратегический план развития вуза отражает всю необходимую деятельность по до-

стижению тех целей, которые заложены в его миссии. Все приоритетные задачи вычленены одна за другой, а также во взаимной увязке подробно выписаны по следующей схеме: планируемые результаты (продукты) деятельности, имеющиеся и недостающие ресурсы, типы управленческой поддержки, виды деятельности, способы реализации (мероприятия), сроки и исполнители. Так, анализ сайтов данных университетов показал, что большинство Программ развития вузов предусматривает формирование и развитие корпоративной культуры.

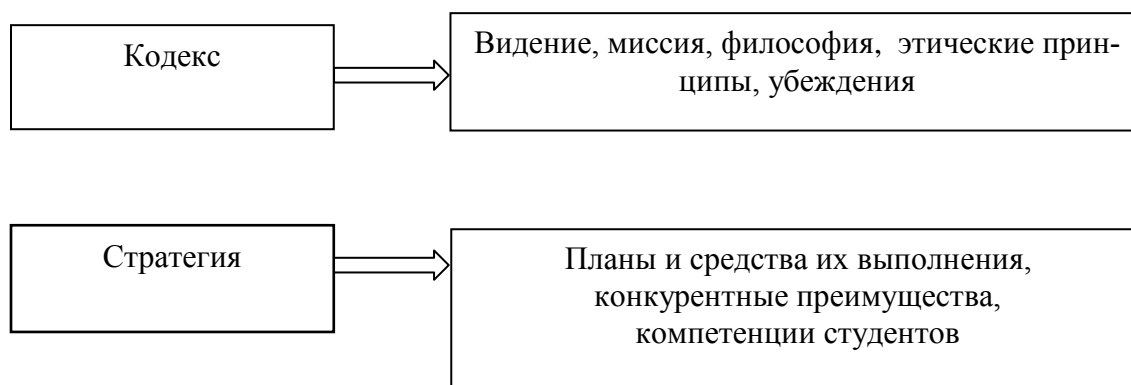
Проведем взаимосвязь параметров организационной культуры студентов и регламентирующей документации, представленной на сайте университетов. Произведем структурирование представленных документов в виде таблицы 1.

**Таблица 1**

**Взаимосвязь параметров организационной культуры студентов и регламентирующей документации**

|  |   |
|--|---|
| Параметры, на которые оказывает влияние  | Организационно-экономический механизм воздействия, документационное обеспечение университетов   |
| Психологические свойства студента (система ценностей, характер, темперамент)               | Профориентационное тестирование абитуриентов. Регулярное анкетирование и психологическое консультирование студентов.  |
| Данные студента, позволяющие сформировать компетентного и конкурентоспособного специалиста | Контроль успеваемости и промежуточная аттестация студентов. Положение о нагрудном знаке «Отличник учебы» (УрФУ). Положение о балльно-рейтинговой системе оценивания студентов. Внутривузовский опрос мнения студентов и преподавателей о качестве образования и дальнейшая работа с результатами опроса.  |
| Социальные параметры, определяющие отношение студента к учебе, университету, к обществу    | Кодекс корпоративной культуры (СВФУ, КубГУ, ТюмГУ). Кодекс этики студента (МГУ, ДФУ). Кодекс поведения студентов (ВШМ СПбГУ, ЮФУ). Кодекс чести обучающегося (РУДН). Положение о культуре поведения студентов. (РУДН). Кодекс студента (СФУ, УрФУ). Концепция воспитательной системы (Пермский ГУ). Концепция воспитания студентов (ТюмГУ). Этический кодекс студента (ВолгГУ). Концепция воспитательной деятельности. Программа профессионально-трудового воспитания студентов (Омский ГУ им. Ф.М. Достоевского). Программа развития воспитательной деятельности (ВолгГУ). Концепция развития воспитания (Петрозаводский ГУ). Правила внутреннего распорядка для обучающихся (ЮУГУ). |
| Параметры, характеризующие системы ценностей, задач университета                           | Корпоративный кодекс. Программа развития (МГУ, СФУ, УрФУ, САФУ). Программа стратегического развития (СмолГУ, СВФУ, ВоронежГУ). Стратегическая программа инновационного развития (ТюмГУ). Стратегический план развития (ВШМ СПбГУ).  |

Таким образом, документами, регламентирующими организационную культуру студентов, могут быть как специальные документы, посвященные культуре (например, кодекс этики, кодекс студента), так и документы, регламентирующие контроль успеваемости и промежуточную аттестацию студентов, положение о балльно-рейтинговой системе оценивания студентов, правила внутреннего распорядка и др. Отражение организационной культуры в управленческих документах можно представить следующим образом [1;52]:



*Рис 1. Отражение организационной культуры в управленческих документах.*

Анализ результатов исследования организационной культуры студентов вузов - лидеров России показал, что существует взаимосвязь между позициями университетов в рейтингах и уровнем организационной культуры студентов, которое проявляется в следующем:

- Этические принципы уважения, персональной ответственности и доверия, лежащие в основе поведения студентов, исключающие плагиат, двойную сдачу, подлоги, фабрикацию данных и результатов работы, списывания и подсказки (как элементы культуры студентов) способствуют росту качественного образования, что может повысить количество научных исследований, рост числа научных публикаций (отражается в рейтинге);

- Организационная культура вуза, и студентов, в частности, имеет значение в позициях рейтинга, поскольку система профессиональных убеждений, норм поведения, установок и ценностей «впитывается» студентами и транслируется через выпускников в организации, предприятия, фирмы и учреждения, таким образом, формируя бренд и репутацию вуза;

- Стратегия развития вуза имеет также самое непосредственное отношение к формированию культуры студентов, к формированию общих целей и объединению энергии и творческого потенциала



всех членов университета для достижения стратегической цели. Приближению к цели стать лучшим вузом своего региона и занимать лучшие позиции в рейтингах российских вузов, а также в мировых рейтингах, несомненно, способствует крепкая, здоровая корпоративная культура.

Таким образом, в условиях конкуренции образовательного рынка организационная культура студентов будет являться одним из важных факторов реализации эффективной стратегии вуза.

**Список источников:**

1. Коновалова В.Г. Управление персоналом теория и практика. Управление организационной культурой: учебно-практическое пособие / под ред. А.Я.Кибанова. – Москва: Проспект, 2012. -72с.
2. Национальный рейтинг университетов [Электронный источник]. URL: [http:// www.univer-rating.ru](http://www.univer-rating.ru).

© Токарев М. А.

## **КЛАССИФИКАЦИЯ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

***Аннотация:** Проведя анализ нормативных документов, а также научной литературы, удалось выявить, что на данный момент отсутствует как таковая единая классификация контрольной деятельности в общественном питании. В данной научной статье автор делает попытку построить обобщенную модель классификации контрольной деятельности в общественном питании. Также будут рассмотрены наиболее важные и основные классификационные признаки, позволяющие идентифицировать различные направления и формы контрольной деятельности в сфере общественного питания, отметить многогранность данного процесса.*

***Ключевые слова:** Классификация, контроль, общественное питание, объект, стандарт.*

В процесс осуществления контрольной деятельности вовлечены достаточно большое количество объектов и субъектов. Учитывая влияние научно – технического прогресса и временных изменений на осуществление контрольной деятельности, происходит также изменение структуры классификации. Выделение качественно однородных совокупностей требует в статическом исследовании учета роли составляющих их единиц в данном конкретном массовом

процессе. Под классификацией в статистике следует понимать устойчивое общепринятое разграничение объектов на основании их сходства и различия по группам.

Прежде чем предлагать новые варианты классификации контрольной деятельности в общественном питании, необходимо отобразить действующую на данный момент классификацию осуществления контрольной функции. Авторами последнее время разрабатывалась классификация либо внутреннего контроля, например научная статья Максимовой Г.В., Аманжоловой Б.А. «Внутренний контроль и его классификация в малом и среднем предпринимательстве» Электронный научный журнал Известия №5, 2010г. с. 146 – 150 [6], либо это изложение сокращенного варианта контрольной деятельности в различных отечественных учебниках. Так например А. Т. Васюкова и К. В. Пивоваров в Учебном пособии «Организация производства и управление качеством продукции в общественном питании» ссылаются на ГОСТ Р 16504-81 «Испытания и контроль качества продукции. Основные термины и определения» [5]. Следует отметить, что данный стандарт является устаревшим, поскольку в течение 30 лет после его внедрения он не обновлялся.

В данной научной статье автор делает попытку построить обобщенную модель классификации контрольной деятельности в общественном питании, при этом он не задается целью отметить все спорные моменты в его классификации. Необходимо рассмотреть наиболее важные и основные классификационные признаки, позволяющие идентифицировать различные направления и формы контрольной деятельности в сфере общественного питания, отметить многогранность данного процесса.

При определении основных объектов классификации необходимо в первую очередь проанализировать основные направления контрольной деятельности, содержащиеся в нормативных актах, посвященных полностью или частично сфере общественного питания.

Также одним из юридических документов, содержащих в себе состав процедур контрольной деятельности, является СанПиН (СП) 2.3.6.1079-07 – «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям общественного питания, изготовлению и оборотоспособности в них пищевых продуктов и продовольственного сырья».

В данном документе также содержится перечень процедур, выполнение которых и создает процесс контрольной деятельности. Данный вид контроля проводится постоянно, однако в соответствии с пунктом 2.7 контроль проводится по расписанию, составленному руководителем предприятия.

Процедура контроля включает в себя следующее:

- Проверка на наличие официально изданных санитарных правил, методов и методик контроля факторов среды обитания в соответствии с осуществляемой деятельностью;
- Осуществление (организацию) лабораторных исследований и испытаний;
- Организацию медицинских осмотров, профессиональной гигиенической подготовки и аттестации должностных лиц и работников организаций;
- Контроль за наличием сертификатов, санитарно-эпидемиологических заключений, личных медицинских книжек, санитарных паспортов на транспорт, иных документов;
- Обоснование безопасности для человека и окружающей среды новых видов продукции и технологии ее производства, критериев безопасности и (или) безвредности факторов производственной и окружающей среды и разработка методов контроля, в том числе при хранении, транспортировке и утилизации продукции, а также безопасности процесса выполнения работ, оказания услуг;
- Визуальный контроль [3].

В соответствии с Санитарными Правилами 1.1.2193-07, в качестве объекта контрольной деятельности можно рассматривать все помещения расположенные на предприятии общественного питания. В качестве методов проведения проверки, можно выделить следующие:

- температура, влажность, скорость движения воздуха, тепловое излучение; неионизирующие электромагнитные поля (ЭМП) и излучения - электростатическое поле;
- электромагнитные излучения оптического диапазона (в т.ч. лазерное и ультрафиолетовое); ионизирующие излучения; производственный шум, ультразвук, инфразвук;
- освещение - естественное (отсутствие или недостаточность);
- токсикологические испытания;
- гигиенические испытания [4].

В соответствии с Постановлением Правительства от 21 декабря 2000 г. N 987 «О государственном надзоре и контроле в области обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов» определяющим порядок проведения мероприятия по надзору в установленной сфере деятельности, плановая проверка осуществляется один раз в три года. В рамках мероприятий по надзору в установленной сфере деятельности осуществляются:

Визуальный осмотр объекта надзора с целью оценки соответствия объекта обязательным требованиям;

Анализ документов и представленной информации;

Анализ данных лабораторных, инструментальных исследований [1].

В ГОСТ Р 50763-2007 "Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия" в 8 пункте расписаны методы проведения контроля, к которым относят:

- Органолептическую оценку качества продукции общественного питания.

- Испытания по физико-химическим показателям.

- Микробиологические показатели качества продукции общественного питания.

- Пищевую ценность продукции общественного питания [2].

Как можно заметить из цитат представленных выше нормативных документов, существует достаточно большое количество форм и видов осуществления контрольной деятельности в сфере общественного питания.

В данной статье автором будет предложено три варианта классификации контрольной деятельности в сфере общественного питания.

В основу интегральной классификации положены две основные переменные. Характеристика процесса контроля, подразделяемая на два основных вида контроля: над осязаемыми и неосязаемыми действиями. Под осязаемыми действиями подразумевается возможность оценить (провести проверку) объект по заранее заданным параметрам. Т.е. в основу контроля положены конкретные нормативы (например, отметка о прохождении повышения квалификации), однако наличие отметки в документах не гарантирует совершенствование знания сотрудником предприятия общественного питания процессов приготовления, а также санитарных норм и правил. Еще одним примером, позволяющим провести подобную градацию, может послужить процесс приготовления. Можно оценить качество приготавливаемого блюда, а можно провести анализ процесса приготовления данного блюда. Однако если качество приготовленного блюда можно оценить по достаточно объективным критериям (цвет, запах, вкус, микробиологические и химические показатели, наличие бактерий и т.д.), то оценку качества процесса приготовления можно провести чисто субъективными методами. Главным фактором, осложняющим данный процесс контроля, является то, что человек зависим от своего морального состояния, рабочей обстановки и т.д. За счет наличия этих факторов, происходит снижение качества проведения контрольной деятельности.

В качестве второй переменной был выбран объект контроля. Выбор в сторону объекта контроля, нежели субъекта контроля обусловлен следующим:

- Субъектов контроля становится все больше. Так на сегодняшний день функцию контроля выполняют не только руководители предприятия и сотрудники государственных органов по контролю, но также сами сотрудники (самоконтроль), посетители предприятия (посредством формирования собственного мнения), общественные организации (союзы рестораторов, общества по защите потребителей) и т.д.

- Какую бы форму проверки не использовали субъекты, осуществляющие контрольную деятельность, диапазон их действий ограничен следующими основными блоками – документация, имущество предприятия, сотрудники предприятия и процессы, происходящие на предприятии. В данной ситуации можно использовать два выхода из сложившейся ситуации. В первом случае вся документация предприятия относится либо к сотрудникам (личные медицинские книжки, журнал о проведении внутренней проверки и т.д.), либо к имуществу (товарные запасы, меню и т.д.). При этом все процессы, несмотря на то, что их осуществляет сотрудник предприятия, производятся лишь в двух направлениях: в первом случае - это процессы, связанные с непосредственным приготовлением готовой продукции (жиловка, шинковка, просушка, жарка и т.д.), и процессы, связанные опосредованно с процессом приготовления готового блюда (например, дезинфекция, уборка помещений и т.д.). В таком случае, пример интегральной классификации можно привести в таблице 1.

**Таблица 1**

**Пример интегральной классификации  
(первый вариант)**

| Характеристика процесса контроля | Объект контроля  |   |
|----------------------------------|--|---|
|                                  | Персонал   | Имущество Предприятия   |
| Над осязаемыми действиями        | Контроль, направленный непосредственно на сам персонал (медицинская книжка, состояние здоровья и т.д.) | Контроль направленный на имущество (проверка состояния инвентаря, полуфабрикатов, готовой продукции т.д.) |
| Над Неосязаемыми действиями      | Контроль, направленный на сознание персонала (проверка качества знаний, навыков и умений)              | Контроль по обработке нематериальных активов (соблюдение правил дезинфекции и дезинсекции и т.д.)         |

В качестве второго варианта интегральной классификации, можно предложить использовать в качестве одного из объектов контроля – процесс. Так в данную группу можно включить всю внутреннюю проверку, которая, в отличие от других проверок, позволяет постоянно контролировать изменения, возникающие в процессах, протекающих на предприятии. В качестве неосязаемых действий можно выделить контроль за развитием персонала (своего рода контроль за самоконтролем). Данный вариант интегральной классификации представлен в таблице 2.

**Таблица 2**

Пример интегральной классификации (второй вариант)

| Характеристика процесса контроля | Объект контроля  |   |  |
|----------------------------------|--|---|--|
|                                  | Персонал   | Имущество предприятия   | Процессы   |
| Над осязаемыми действиями        | Контроль, направленный непосредственно на сам персонал (медицинская книжка, состояние здоровья и т.д.) | Контроль направленный на имущество (проверка состояния инвентаря, полуфабрикатов, готовой продукции т.д.) | Проведение внутренней проверки   |
| Над неосязаемыми действиями      | Контроль, направленный на сознание персонала (проверка качества знаний, навыков и умений)              | Контроль по обработке нематериальных активов (контроль над выполнением процессов)                         | Контроль за персоналом относительно его получения и применения получаемых санитарных навыков |

В качестве расширенной классификации необходимо представить все вышеперечисленные формы и методы проведения проверки. В первую очередь классифицировать процесс контроля необходимо исходя из того, кто является субъектом данного мероприятия. Так в качестве основных видов контроля выделяют:

- контроль, осуществляемый непосредственно силами сотрудников государственных контрольных органов (например, Роспотребнадзор);

- контроль, осуществляемый силами сотрудников предприятия (внутренний контроль).

Однако с течением времени появились дополнительные виды контроля:

- контроль, осуществляемый на добровольной основе силами сотрудников некоммерческих организации (например, Союз Рестораторов);

- контроль, осуществляемый непосредственно потребителем.

Данный вид контроля носит достаточно условный характер, поскольку посетитель предприятия не получает доступ к большей части помещений и процессов, в них происходящих. Однако, он может оценить санитарные правила и обстановку в торговом зале, качество обслуживания и качество приготавливаемой продукции. На основании посещения потребитель может подать жалобу в Роспотребнадзор либо собственными силами, либо через посредника (средства массовой информации).

В качестве следующего параметра классификации будет выбран объект контрольной деятельности. Данный вид классификации состоит из двух подразделов:

- исходя из типа предприятия общественного питания;
- исходя из направленности действия (конкретных процессов, помещений и инвентаря, подвергаемых сравнению и анализу).

Дробление параметра связано с необходимостью уточнить, что объектом контроля может являться как предприятия в общем понятии этого слова, так и его составляющие в частности.

В основе классификации исходя из типа предприятия лежит пункт 4 «Классификация предприятий общественного питания» ГОСТ Р 50762-2009 «Классификация предприятий», в котором происходит непосредственное разграничение между всеми предприятиями общественного питания. Именно это разграничение и позволяет сформулировать основную классификацию в данном подпункте.

Классификация по направленности действия основывается на следующих переменных:

- процессы (процесс приготовления, обработки, подачи и т.д.);
- документы (бракеражный журнал, личные медицинские книжки и т.д.);
- продукция (оценка готового блюда);
- инвентарь (хранение, чистка, умение обращаться и т.д.);
- условия (состояние помещения, воздуха, воды и т.д.)

Следующим видом контрольной деятельности будет являться сущность проведения данного мероприятия. В первую очередь необходимо помнить, что контрольная деятельность осуществляется в формате плановой и внеплановой проверки. При этом плановой в данном случае будет являться любая форма проверки, дата которой заранее оговорена. Внеплановую проверку, по мнению автора данной статьи, необходимо трактовать двояко:

- как одну из форм проверки, осуществляемую силами сотрудников Роспотребнадзора (сюда входит 7 основных причин позволяющих провести данное мероприятие);

- как контроль, осуществляемый любым из субъектов, не указавшим заранее возможность проведения мероприятия. При этом, посещение предприятия рядовым посетителем необходимо расценивать как плановую проверку (поскольку одним из основных направлений деятельности предприятия является удовлетворение посетителей).

Очень важно также обратить внимание на то, в какой период деятельности предприятия осуществляется контрольная деятельность. Так, если предприятие общественного питания начинает расширение деятельности, возникает изменение состава объекта контроля. Наиболее ярким и характерным примером может служить введение такой дополнительной услуги, как кейтеринг или же изменение процедуры обслуживания (с самообслуживания на обслуживание официантами).

Следующим, не менее важным параметром является классификация нормативных документов, на основании которых осуществляется контрольная деятельность. В данном случае, можно классифицировать все нормативные документы по трем группам:

- отечественные нормативные документы (например, Федеральный закон от 22.12. 2008 г. N 134-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)");

- иностранные нормативные документы (например, Doctrine IFS version 5, January 2012);

- Международные нормативные документы (например, Codex Alimentarius Commission 20).

Последним из параметров классификации является метод осуществления контроля. Данный вопрос был раскрыт такими авторами отечественных учебников по общественному питанию, как Васюкова А.Т., Пивоваров В.И., Пивоваров К.В. и т.д. Очень подробно дается данная классификация в учебном пособии «Организация производства и управление качеством продукции в общественном питании» [5].

Все параметры расширенной классификации контрольной деятельности в общественном питании, сведенные в одну таблицу, представлены в Таблице 3.

Проведя анализ нормативных документов, а также научной литературы, удалось выявить, что на данный момент отсутствует как таковая единая классификация контрольной деятельности в общественном питании. Существуют лишь раздробленные варианты классификаций лишь по отдельным параметрам. В качестве предложения по совершенствованию и составлению действующей клас-



сификации, было выбрано несколько вариантов:

- интегральная классификация (два варианта);
- расширенная классификация.

Первые два варианта интегральной

**Таблица 3**

**Расширенная классификация контрольной деятельности в общественном питании**

| Параметр  | Априорный словарь распознавания   |            |                     |                                       |               |                  |  |                |                     |                         |               |                 |                |
|---|-----------------------------------|------------|---------------------|---------------------------------------|---------------|------------------|--|----------------|---------------------|-------------------------|---------------|-----------------|----------------|
| Субъект осуществляющий контрольную деятельность     | Государство (Роспотребнадзор)     |            |                     | Потребитель                           |               |                  | Некоммерческие общества (Союз рестораторов и т.д.) |                |                     | Руководство предприятия |               |                 |                |
| Объект осуществления контроля                       | Ресторан                          | Бар        | Кафе                | Столовая                              | Закусочная    | Предприятие      | Буфет  | Кафетерий      | Кофейня             | Магазин                 | ку-           |                 |                |
| Направленность воздействия                          | Пример интегральной классификации |            |                     |                                       |               |                  |  |                |                     |                         |               |                 |                |
| Основание для проведения контроля                   | Плановая проверка                 |            |                     |                                       |               |                  | Внеплановая проверка                               |                |                     |                         |               |                 |                |
| Период осуществления контрольной деятельности       | При открытии                      |            |                     | В процессе осуществления деятельности |               |                  |  |                |                     | При закрытии            |               |                 |                |
|   |                                   |            |                     | Реструктуризация                      |               |                  | Реинжиниринг                                       |                | и т.д.              |                         |               |                 |                |
| Страна – создатель стандарта, где содержатся методы | Отечественные стандарты           |            |                     |                                       |               |                  | Иностранные стандарты (BRC, IFS, SQF и т.д.)       |                |                     |                         |               |                 |                |
| Используемые методы для проведения контроля         | Органолептический                 | Физический | Физико – химический | Химический                            | Биохимический | Микроскопический | Бактериологический                                 | Микологический | Гельминтологический | Серологический          | Биологический | Физиологический | Статистический |

Классификации выступают в качестве попытки свести в одно целое характеристики и объект контроля. В случае же с расширенной классификацией дается распознавание каждого из параметров классификаций.

Следует отметить, что любой из данных вариантов можно и необходимо в будущем расширить и доработать по причине изменения нормативных документов, использования научно – технического прогресса и глобализации общества.

**Список источников:**

1. Постановление Правительства от 21 декабря 2000 г. N 987 «О государственном надзоре и контроле в области обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов»
2. ГОСТ Р 50763-2007 "Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия"
3. СанПиН (СП) 2.3.6.1079-07 – «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям общественного питания, изготовлению и оборотоспособности в них пищевых продуктов и продовольственного сырья»
4. СП 1.1.2193-07 «Организация и проведение производственного контроля над соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий»
5. Васюкова А. Т., Пивоваров В. И., Пивоваров К. В. Организация производства и управление качеством продукции В общественном питании: Учебное пособие. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков И Ко», 2006. 296 с.
6. Максимова Г.В., Аманжолова Б.А. «Внутренний контроль и его классификация в малом и среднем предпринимательстве» Электронный научный журнал Известия №5, 2010 г. с. 146 – 150.
7. Токарев М.А. «Методологическое построение структуры организации контрольно-надзорной деятельности в сфере общественного питания» Сборник трудов Второй Всероссийской научно – практической интернет – конференции «Модернизация национальной экономики как стратегия дальнейшего социально – экономического развития России», Волгоградский Институт Бизнеса, 2011 г.

# СЕКЦИЯ 5

## ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

© Генералова А.М.

### КОЭФФИЦИЕНТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Аннотация:* Введено понятие коэффициента использования налогового потенциала муниципального образования. Проанализирован коэффициент использования налогового потенциала муниципального образования г. Обнинск за 2001-2009 гг.

*Ключевые слова:* анализ, расчет, оценка налогового потенциала, коэффициент использования налогового потенциала, налоговые поступления.

Составление проекта бюджета муниципального образования требует проведения предварительной аналитической работы. Одним из направлений аналитической работы, которую финансовые органы местных администраций должны проводить в рамках реализации мероприятий по бюджетному планированию, является изучение потенциальных возможностей территории аккумулировать налоговые доходы. Такая потенциальная возможность раскрывается через показатель налогового потенциала. Использование показателя налогового потенциала в рамках проведения работ по бюджетному планированию определяется ведущей ролью налоговых платежей в формировании доходной части бюджетов.

Однако в ходе проведения работы по оценке налогового потенциала муниципальных образований финансовые органы местных администраций сталкиваются с рядом проблем: с проблемой выбора методики оценки показателя налогового потенциала, а также с проблемой нехватки информации, служащей основой для исчисления величины налогового потенциала.

Так, по нашему мнению, следует использовать методику расчета налогового потенциала на основе построения кривой Лаффера и регрессионного анализа, рассмотренную в работах [2, с.23-27; 3, с.190-194], которая выглядит в упрощенном виде следующим образом:

- 1) Анализ налоговых поступлений в бюджет МО;

2) Расчет значений средней налоговой ставки для каждого налога;

3) Построение регрессионных моделей зависимости средней налоговой ставки от объема налоговых поступлений в бюджет МО и наоборот;

4) Выбор одной из 2-х моделей, демонстрирующей наилучшие показатели;

5) Расчет налогового потенциала по каждому налогу исходя из выбранной регрессионной модели;

6) Расчет совокупного налогового потенциала МО.

Вследствие особой важности показателя совокупного налогового потенциала муниципального образования для формирования достаточной доходной части бюджета МО, предлагается финансовым службам МО для оценки и контроля за исполнением рекомендаций применять коэффициент использования налогового потенциала МО, который будет являться Завершающим этапом оценки налогового потенциала МО:

$$KI_{НП} = \frac{НП_{тек.}}{НП_{расч.}}, \quad (1)$$

где  $KI_{НП}$  - коэффициент использования налогового потенциала МО;

$НП_{расч.}$  - расчетный налоговый потенциал МО;

$НП_{тек.}$  - налоговый потенциал МО, соответствующий текущему состоянию.

При этом необходимо отметить, что если:

1)  $KI_{НП} < 1$ , то такое положение свидетельствует о том, что рекомендации не выполняются и необходимо скорректировать налоговую политику в МО для достижения более высоких результатов по доходам бюджет;

2)  $KI_{НП} = 1$ , то он говорит о том, что финансовые органы МО построили оптимальным образом налоговую политику и получают максимально возможный расчетный налоговый потенциал;

3)  $KI_{НП} > 1$ , то необходимо отметить, что администрация МО отлично справляется с обязанностями по сбору налоговых доходов, а также находит иные способы по их увеличению.

Теперь перейдем к непосредственному расчету коэффициента использования налогового потенциала муниципального образования г. Обнинск в 2001-2009 гг., причем сначала необходимо сравнить его значения применительно к методам оценки НП, основанному на показателе фактически собранных доходов и основанному на показателях налоговой отчетности, а также к фактическим налоговым поступлениям, чтобы понять, какой из представленных ме-

тодов наиболее близок к значениям налогового потенциала, рассчитанным авторским методом, и как финансовые органы МО г. Обнинска справляются с наложенной на них задачей сбора налогов в бюджет муниципального образования. Заметим также, что значения фактических налоговых поступлений и оценки налогового потенциала г. Обнинска приведены к базовому уровню 2001 года, так как налоговый потенциал муниципального образования авторским методом рассчитывался с корректировкой на инфляцию соответствующего года.

Вначале рассмотрим коэффициенты использования налогового потенциала федеральных налогов для двух названных выше методик и фактических налоговых поступлений в бюджет муниципального образования г. Обнинск.

**Таблица 1**

**Сравнительная таблица методов оценки НП федеральных налогов**

| Год  | Факт   |      | Оценка НП методом, основанным на показателе фактических собранных доходов |      | Оценка НП методом, основанным на показателях налоговой отчетности |      |
|------|--|------|---|------|---|------|
|      | Фактические налоговые поступления, тыс. руб. | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП |
| Год  | НДФЛ   |      |   |      |   |      |
| 2001 | 142028,40                                    | 0,73 | 142028,40   | 0,73 | 146999,39   | 0,76 |
| 2002 | 170071,94                                    | 0,88 | 141159,71   | 0,73 | 176024,46   | 0,91 |
| 2003 | 197654,21                                    | 1,02 | 164053,00   | 0,85 | 204572,11   | 1,06 |
| 2004 | 116351,50                                    | 0,60 | 96571,75  | 0,50 | 120423,80   | 0,62 |
| 2005 | 100896,66                                    | 0,52 | 83744,23  | 0,43 | 104428,04   | 0,54 |
| 2006 | 119349,84                                    | 0,62 | 99060,37  | 0,51 | 123527,08   | 0,64 |
| 2007 | 225466,87                                    | 1,17 | 187137,50   | 0,97 | 233358,21   | 1,21 |
| 2008 | 247091,13                                    | 1,28 | 205085,64   | 1,06 | 255739,32   | 1,32 |
| 2009 | 228698,31                                    | 1,18 | 189819,60   | 0,98 | 236702,75   | 1,22 |
| Год  | Налог на прибыль                             |      |   |      |   |      |
| 2001 | 120205,4                                     | 0,88 | 120205,4  | 0,88 | 124292,38   | 0,91 |
| 2002 | 127794,9609                                  | 0,94 | 112459,57   | 0,83 | 132139,99   | 0,97 |
| 2003 | 113539,4688                                  | 0,8  | 99914,733   | 0,73 | 117399,81   | 0,86 |
| 2004 | 70649,82057                                  | 0,52 | 62171,842   | 0,45 | 73051,914   | 0,54 |
| 2005 | 0  | 0    | 0   | 0    | 0   | 0    |
| 2006 | 8442,382539                                  | 0,06 | 7429,2966   | 0,05 | 8729,4235   | 0,06 |
| 2007 | 14661,73019                                  | 0,11 | 12902,323   | 0,09 | 15160,229   | 0,11 |
| 2008 | 13871,91008                                  | 0,10 | 12207,281   | 0,09 | 14343,555   | 0,10 |
| 2009 | 9546,625453                                  | 0,07 | 8401,0304   | 0,06 | 9871,2107   | 0,07 |

Анализ данных таблицы 1 показывает, что как расчетные значения налогового потенциала федеральных налогов, так и фактиче-

ские поступления практически во всех годах ниже их возможного максимального размера (КИНП<1), за исключением 2007-2009 гг., когда КИНП для НДФЛ немного превысил 1 (свидетельствуя об улучшении работы финансовых органов МО). Однако в основной массе результаты говорят о недоиспользовании всех его резервов и необходимости повышения налоговых ставок, до достижения оптимальных, которые для НДФЛ и налога на прибыль будут равны 7% и 9% соответственно. Такие действия приведут к увеличению доходов бюджета МО до уровня 193249,28 тыс. руб. (по НДФЛ) и 135174,33 тыс. руб. (по налогу на прибыль).

В ходе рассмотрения региональных налогов были получены следующие результаты, представленные в таблице 2.

**Таблица 2**

Сравнительная таблица методов оценки НП региональных налогов

| Год  | Факт   |      | Оценка НП методом, основанным на показателе фактических собранных доходов |      | Оценка НП методом, основанным на показателях налоговой отчетности |      |
|------|--|------|---|------|---|------|
|      | Фактические налоговые поступления, тыс. руб. | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП |
| Год  | Налог на имущество организаций               |      |   |      |   |      |
| 2001 | 19567,70                                     | 0,58 | 19567,70  | 0,58 | 20193,866   | 0,60 |
| 2002 | 19757,95                                     | 0,58 | 16201,52  | 0,48 | 20390,204   | 0,60 |
| 2003 | 22651,89                                     | 0,67 | 18574,55  | 0,55 | 23376,747   | 0,69 |
| 2004 | 20822,99                                     | 0,62 | 17074,85  | 0,51 | 21489,324   | 0,64 |
| 2005 | 12345,16                                     | 0,37 | 10123,03  | 0,30 | 12740,204   | 0,38 |
| 2006 | 18511,77                                     | 0,55 | 15179,65  | 0,45 | 19104,146   | 0,57 |
| 2007 | 28099,55                                     | 0,83 | 23041,64  | 0,68 | 28998,741   | 0,86 |
| 2008 | 32900,97                                     | 0,97 | 26978,79  | 0,80 | 33953,796   | 1,01 |
| 2009 | 39670,80                                     | 1,17 | 32530,06  | 0,96 | 40940,268   | 1,21 |
| Год  | Транспортный налог                           |      |   |      |   |      |
| 2009 | 17495,35                                     | 0,87 | 17495,35  | 0,87 | 18072,697   | 0,90 |

Коэффициент использования налогового потенциала региональных налогов также говорит о том, что в большинстве случаев можно увеличить доходную часть бюджета МО г. Обнинск, направив инициативы в региональные органы власти и оптимизировать их налоговые ставки, постепенно повышая их и анализируя полученные данные. Таким образом можно будет вычислить оптимальные налоговые ставки для налога на имущество организаций и транспортного налога, так как, как уже рассматривалось выше, налоговые поступления от них имеют далеко не максимальные зна-

чения и значительный запас. При этом налоговый потенциал, рассчитанный на основе прогнозных значений налоговой базы, составляет для налога на имущество и транспортного налога 33777, 81 тыс. руб. и 20123,15 тыс. руб. соответственно, но для пополнения доходной части бюджета необходимо увеличение соответствующих налоговых ставок с уровня в 1,09% и 0,48%.

Теперь перейдем к сравнению методов оценки налогового потенциала местных налогов (табл. 3).

**Таблица 3**

Сравнительная таблица методов оценки НП местных налогов

| Год  | Факт   |      | Оценка НП методом, основанным на показателе фактических собранных доходов |      | Оценка НП методом, основанным на показателях налоговой отчетности |      |
|------|--|------|---|------|---|------|
|      | Фактические налоговые поступления, тыс. руб. | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП |
| Год  | Земельный налог                              |      |   |      |   |      |
| 2001 | 4030,50                                      | 0,05 | 4030,50   | 0,05 | 4183,66   | 0,05 |
| 2002 | 5500,52                                      | 0,06 | 4675,44   | 0,05 | 5709,54   | 0,07 |
| 2003 | 8437,54                                      | 0,10 | 7171,91   | 0,08 | 8758,17   | 0,10 |
| 2004 | 7612,09                                      | 0,09 | 6470,27   | 0,08 | 7901,34   | 0,09 |
| 2005 | 15027,85                                     | 0,18 | 12773,68  | 0,15 | 15598,91  | 0,18 |
| 2006 | 56054,66                                     | 0,66 | 47646,46  | 0,56 | 58184,74  | 0,68 |
| 2007 | 91260,46                                     | 1,07 | 77571,39  | 0,91 | 94728,36  | 1,11 |
| 2008 | 71935,18                                     | 0,84 | 61144,90  | 0,72 | 74668,72  | 0,87 |
| 2009 | 70913,51                                     | 0,83 | 60276,48  | 0,71 | 73608,22  | 0,86 |
| Год  | Налог на имущество физических лиц            |      |   |      |   |      |
| 2001 | 807,00                                       | 0,32 | 807,00  | 0,01 | 971,628   | 0,01 |
| 2002 | 1073,68                                      | 0,42 | 923,36  | 0,01 | 1292,7048   | 0,02 |
| 2003 | 1348,21                                      | 0,53 | 1159,46   | 0,01 | 1623,2407   | 0,02 |
| 2004 | 1518,81                                      | 0,60 | 1306,17   | 0,02 | 1828,6423   | 0,02 |
| 2005 | 2401,53                                      | 0,94 | 2065,31   | 0,02 | 2891,4374   | 0,03 |
| 2006 | 2401,44                                      | 0,94 | 2065,24   | 0,02 | 2891,3336   | 0,03 |
| 2007 | 2631,45                                      | 1,03 | 2263,05   | 0,03 | 3168,2633   | 0,04 |
| 2008 | 2636,30                                      | 1,03 | 2267,22   | 0,03 | 3174,1013   | 0,04 |
| 2009 | 2643,19                                      | 1,04 | 2273,15   | 0,03 | 3182,406  | 0,04 |

Показатели использования налогового потенциала земельного налога и налога на имущество физических лиц свидетельствуют о значительном недоборе налоговых доходов, так как КИНП демонстрирует низкие значения, особенно в отношении методов оценки налогового потенциала, основанных на показателе фактических доходов и на показателях налоговой отчетности. Лишь в 2007-2009 гг. фактические доходы от налога на имущество физических лиц

начинают превышать расчетные значения налогового потенциала, вследствие чего нельзя не отметить улучшение работы администрации и налоговых органов. Однако необходимо заметить, что налоговые ставки земельного налога и налога на доходы физических лиц требуется постепенно поднимать с соответствующих уровней в 2,03% (85402,81 тыс. руб.) и 0,07% (2551,95 тыс. руб.) до достижения их пика.

Коэффициенты использования налогового потенциала специальных налоговых режимов отражены в таблице 4.

**Таблица 4**

**Сравнительная таблица методов оценки НП специальных налоговых режимов**

| Год  | Факт   |      | Оценка НП методом, основанным на показателе фактических собранных доходов |      | Оценка НП методом, основанным на показателях налоговой отчетности |      |
|------|--|------|---|------|---|------|
|      | Фактические налоговые поступления, тыс. руб. | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП |
| Год  | УСН  |      |   |      |   |      |
| 2001 | 3045,10                                      | 0,05 | 3045,10   | 0,05 | 3163,859  | 0,05 |
| 2002 | 2785,14                                      | 0,04 | 2478,78   | 0,04 | 2893,764  | 0,04 |
| 2003 | 7119,59                                      | 0,11 | 6336,43   | 0,10 | 7397,249  | 0,11 |
| 2004 | 17704,82                                     | 0,27 | 15757,29  | 0,24 | 18395,31  | 0,28 |
| 2005 | 21635,03                                     | 0,33 | 19255,17  | 0,30 | 22478,79  | 0,35 |
| 2006 | 28102,02                                     | 0,43 | 25010,80  | 0,38 | 29198   | 0,45 |
| 2007 | 40964,41                                     | 0,63 | 36458,33  | 0,56 | 42562,02  | 0,66 |
| 2008 | 59014,93                                     | 0,91 | 52523,28  | 0,81 | 61316,51  | 0,94 |
| 2009 | 57863,99                                     | 0,89 | 51498,95  | 0,79 | 60120,68  | 0,93 |
| Год  | ЕНВД   |      |   |      |   |      |
| 2001 | 11461,50                                     | 0,25 | 11461,50  | 0,25 | 11862,65  | 0,26 |
| 2002 | 10479,41                                     | 0,23 | 9012,29   | 0,20 | 10846,19  | 0,24 |
| 2003 | 7246,80                                      | 0,16 | 6232,25   | 0,14 | 7500,44   | 0,16 |
| 2004 | 0,00   | 0,00 | 0,00  | 0,00 | 0,00  | 0,00 |
| 2005 | 31909,93                                     | 0,70 | 27442,54  | 0,60 | 33026,77  | 0,72 |
| 2006 | 44064,70                                     | 0,96 | 37895,64  | 0,83 | 45606,96  | 1,00 |
| 2007 | 41291,68                                     | 0,90 | 35510,84  | 0,78 | 42736,88  | 0,93 |
| 2008 | 42755,27                                     | 0,93 | 36769,53  | 0,80 | 44251,71  | 0,97 |
| 2009 | 41851,27                                     | 0,91 | 35992,09  | 0,79 | 43316,07  | 0,95 |

Если для федеральных, региональных и местных налогов коэффициент использования налогового потенциала изредка мог превышать единицу, то для УСН и ЕНВД в рассматриваемом периоде



он показывает скромные значения, что говорит как о недостатках рассматриваемых методах, так и о необходимости оптимизации налоговых ставок для специальных налоговых режимов. Следует также повышать соответствующие средние налоговые ставки с уровня в 1,51% (64969,16 тыс. руб.) и 1,15% (45798,66 тыс. руб.), что в конечном итоге сможет привести к увеличению доходов МО г. Обнинск.

**Таблица 5**

**Сравнительная таблица методов оценки налогового потенциала федеральных налогов МО г. Обнинск**

| Год  | Факт   |      | Оценка НП методом, основанным на показателе фактических собранных доходов |      | Оценка НП методом, основанным на показателях налоговой отчетности |      |
|------|--|------|---|------|---|------|
|      | Фактические налоговые поступления, тыс. руб. | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП |
| 2001 | 262233,80                                    | 0,79 | 262233,80   | 0,79 | 271291,78   | 0,82 |
| 2002 | 297866,90                                    | 0,91 | 253619,27   | 0,77 | 308164,44   | 0,93 |
| 2003 | 311193,68                                    | 0,94 | 263967,73   | 0,80 | 321971,92   | 0,98 |
| 2004 | 187001,32                                    | 0,56 | 158743,59   | 0,48 | 193475,72   | 0,58 |
| 2005 | 100896,66                                    | 0,31 | 83744,23  | 0,25 | 104428,04   | 0,31 |
| 2006 | 127792,22                                    | 0,39 | 106489,66   | 0,32 | 132256,51   | 0,40 |
| 2007 | 240128,60                                    | 0,73 | 200039,82   | 0,61 | 248518,44   | 0,75 |
| 2008 | 260963,04                                    | 0,79 | 217292,92   | 0,66 | 270082,88   | 0,82 |
| 2009 | 238244,94                                    | 0,73 | 198220,63   | 0,60 | 246573,97   | 0,75 |

Итак, мы рассмотрели друг за другом коэффициенты использования для всех федеральных, региональных, местных налогов, а также специальных налоговых режимов. Теперь для удобства кратко представим и проанализируем коэффициенты использования совокупного налогового потенциала по всем вышерассмотренным группам налогов (табл. 1-4). Сравнение методов оценки совокупного налогового потенциала федеральных налогов можно увидеть в таблице 5.

Из представленной выше таблицы можно сделать вывод, что коэффициенты использования совокупного налогового потенциала федеральных налогов в 2001-2009 гг. достаточно сильно варьируются. Так, минимальное его значение для оценочных данных равно 0,25 в 2005 году, а максимальное – 0,98 в 2003 году (для фактических поступлений 0,3 и 0,95 соответственно), что означает, что

необходимо придерживаться предложенных рекомендаций по установлению оптимальных налоговых ставок для НДФЛ и налога на прибыль (7% и 9%). Это приведет к повышению совокупного налогового потенциала федеральных налогов до 328423,61 тыс. руб.

Коэффициенты совокупного налогового потенциала региональных налогов отражены в следующей таблице (табл. 6).

**Таблица 6**

Сравнительная таблица методов оценки налогового потенциала региональных налогов МО г. Обнинск

| Год  | Факт  |      | Оценка НП методом, основанным на показателе фактических собранных доходов |      | Оценка НП методом, основанным на показателях налоговой отчетности |      |
|------|---|------|---|------|---|------|
|      | Фактические поступления в бюджет г. Обнинска, тыс. руб. | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП |
| 2001 | 19567,70  | 0,36 | 19567,70  | 0,36 | 20193,87  | 0,37 |
| 2002 | 19757,95  | 0,37 | 16201,52  | 0,30 | 20390,20  | 0,38 |
| 2003 | 22651,89  | 0,42 | 18574,55  | 0,34 | 23376,75  | 0,43 |
| 2004 | 20822,99  | 0,39 | 17074,85  | 0,32 | 21489,32  | 0,39 |
| 2005 | 12345,16  | 0,23 | 10123,03  | 0,19 | 12740,20  | 0,24 |
| 2006 | 18511,77  | 0,34 | 15179,65  | 0,28 | 19104,15  | 0,35 |
| 2007 | 28099,55  | 0,52 | 23041,64  | 0,43 | 28998,74  | 0,54 |
| 2008 | 32900,97  | 0,61 | 26978,79  | 0,50 | 33953,80  | 0,63 |
| 2009 | 19567,70  | 0,36 | 19567,70  | 0,36 | 20193,87  | 0,37 |

Значения коэффициентов для региональных налогов еще меньше, чем для федеральных, что свидетельствует о том, что налоговый потенциал используется не на всю силу, и что необходимо следовать рекомендациям по постепенному повышению средних налоговых ставок транспортного налога и налога и имущество организаций (в связи с тем, что их уровень 2009 года – 1,09% и 0,48% соответственно – не является оптимальным). При этом не достигается даже расчетный уровень совокупного налогового потенциала (53900,96 тыс. руб.) указывает на неудовлетворительную работу как местных, так и региональных властей.

Теперь перейдем к анализу коэффициентов совокупного налогового потенциала местных налогов МО г. Обнинск, отраженных в таблице 7.

Таблица 7

## Сравнительная таблица методов оценки НП местных налогов МО г. Обнинск

| Год  | Факт  |      | Оценка НП методом, основанным на показателе фактических собранных доходов |      | Оценка НП методом, основанным на показателях налоговой отчетности |      |
|------|---|------|---|------|---|------|
|      | Фактические поступления в бюджет г. Обнинска, тыс. руб. | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП |
| 2001 | 4837,5  | 0,06 | 4837,5  | 0,06 | 5155,287  | 0,06 |
| 2002 | 6574,196351   | 0,07 | 5598,804  | 0,06 | 7002,246  | 0,08 |
| 2003 | 9785,745315   | 0,11 | 8331,366  | 0,09 | 10381,41  | 0,12 |
| 2004 | 9130,891369   | 0,10 | 7776,446  | 0,09 | 9729,987  | 0,11 |
| 2005 | 17429,38062   | 0,19 | 14838,99  | 0,17 | 18490,35  | 0,21 |
| 2006 | 58456,1023  | 0,66 | 49711,7   | 0,56 | 61076,07  | 0,69 |
| 2007 | 93891,90837   | 1,07 | 79834,44  | 0,91 | 97896,62  | 1,11 |
| 2008 | 74571,47692   | 0,85 | 63412,12  | 0,72 | 77842,82  | 0,88 |
| 2009 | 73556,70334   | 0,84 | 62549,63  | 0,71 | 76790,63  | 0,87 |

Рассмотрение полученных результатов говорит о том, что местным властям также необходимо срочно задуматься над повышением средних налоговых ставок земельного налога и налога на имущество физических, так как их фактический уровень в 2,03% и 0,07% соответственно далек от оптимального. Несмотря на это, лишь в 2007 году фактические налоговые поступления были равны расчетному значению совокупного налогового потенциала местных налогов (87954,76 тыс. руб.), что указывает на несовершенство налоговой политики местных органов власти.

Сравнение методов оценки совокупного налогового потенциала специальных налоговых режимов представлено в таблице 8.

Ситуация со специальными налоговыми режимами несколько лучше местных налогов, потому что хоть в 2001 году фактические поступления и расчетные значения налогового потенциала по двум методикам в бюджет г. Обнинска были значительно ниже совокупного налогового потенциала специальных налоговых режимов (КИНП<1), основанного на расчетах авторским методом, то далее данные коэффициенты начали увеличиваться, а в 2008-2009 гг. и вовсе сравнялись с ним (110767,82 тыс. руб.). Несмотря на это, для увеличения доходов бюджета МО г. Обнинск, следует повышать средние налоговые ставки ЕНВД и УСН (1,15% и 1,51%), так как их текущий уровень не соответствует оптимальному.

**Таблица 8**

Сравнительная таблица методов оценки налогового потенциала специальных налоговых режимов МО г. Обнинск

| Год  | Факт  |      | Оценка НП методом, основанным на показателе фактических собранных доходов |      | Оценка НП методом, основанным на показателях налоговой отчетности |      |
|------|---|------|---|------|---|------|
|      | Фактические поступления в бюджет г. Обнинска, тыс. руб. | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП |
| 2001 | 14506,60  | 0,16 | 14506,60  | 0,16 | 15026,51  | 0,17 |
| 2002 | 13264,55  | 0,15 | 11491,07  | 0,13 | 13739,95  | 0,15 |
| 2003 | 14366,39  | 0,16 | 12568,68  | 0,14 | 14897,69  | 0,16 |
| 2004 | 17704,82  | 0,20 | 15757,29  | 0,17 | 18395,31  | 0,20 |
| 2005 | 53544,95  | 0,60 | 46697,71  | 0,53 | 55505,56  | 0,63 |
| 2006 | 72166,72  | 0,82 | 62906,44  | 0,71 | 74804,96  | 0,85 |
| 2007 | 82256,09  | 0,93 | 71969,17  | 0,81 | 85298,91  | 0,96 |
| 2008 | 101770,20   | 1,15 | 89292,82  | 1,01 | 105568,22   | 1,20 |
| 2009 | 99715,26  | 1,13 | 87491,04  | 0,99 | 103436,75   | 1,17 |

**Таблица 9**

Сравнительная таблица методов оценки совокупного налогового потенциала МО г. Обнинск

| Год  | Факт  |      | Оценка НП методом, основанным на показателе фактических собранных доходов |      | Оценка НП методом, основанным на показателях налоговой отчетности |      |
|------|---|------|---|------|---|------|
|      | Фактические поступления в бюджет г. Обнинска, тыс. руб. | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП | НП, тыс. руб.   | КИНП |
| 2001 | 301145,6  | 0,51 | 301145,6  | 0,51 | 311667,4  | 0,53 |
| 2002 | 337463,5969   | 0,58 | 286910,7  | 0,49 | 349296,8  | 0,60 |
| 2003 | 357997,7039   | 0,61 | 303442,3  | 0,52 | 370627,8  | 0,63 |
| 2004 | 234660,0192   | 0,40 | 199352,2  | 0,34 | 243090,3  | 0,41 |
| 2005 | 184216,1479   | 0,31 | 155404  | 0,26 | 191164,2  | 0,32 |
| 2006 | 276926,808  | 0,47 | 234287,5  | 0,40 | 287241,7  | 0,49 |
| 2007 | 444376,1494   | 0,76 | 374885,1  | 0,64 | 460712,7  | 0,79 |
| 2008 | 470205,6867   | 0,80 | 396976,7  | 0,68 | 487447,7  | 0,84 |
| 2009 | 468683,0503   | 0,80 | 398286,7  | 0,68 | 485814,3  | 0,84 |

В заключение сравнения методов оценки совокупного налогового потенциала г. Обнинска рассмотрим итоговый потенциал всех налогов, поступающих в бюджет МО (табл. 9).

**Таблица 10**

Оценка совокупного налогового потенциала МО г. Обнинск

| Год  | Фактические поступления в бюджет г. Обнинска, тыс. руб. | СНП, тыс. руб. | Отклонение            |                  |
|------|---|----------------|-----------------------|------------------|
|      |   |                | Абсолютное, тыс. руб. | Относительное, % |
| 2001 | 301145,6  | 581047,2       | 279901,6              | 92,95%           |
| 2002 | 388420,6  | 668785,3       | 280364,7              | 72,18%           |
| 2003 | 461502  | 749039,5       | 287537,5              | 62,30%           |
| 2004 | 337898  | 836677,1       | 498779,1              | 147,61%          |
| 2005 | 294175  | 927874,9       | 633699,9              | 215,42%          |
| 2006 | 482025  | 1011384        | 529358,7              | 109,82%          |
| 2007 | 866310  | 1132750        | 266439,7              | 30,76%           |
| 2008 | 1038581   | 1283405        | 244824,4              | 23,57%           |
| 2009 | 1035962,2   | 1396345        | 360382,9              | 34,79%           |

Представленные результаты говорят о том, что и расчетные значения налогового потенциала, и фактические поступления в бюджет г. Обнинска в 2001-2009 гг. намного ниже максимального налогового потенциала (КИНП<1), равного 581047,15 тыс. руб. и возможности увеличения его текущего уровня.

Сравнив оценки налогового потенциала двух методов и фактических налоговых поступлений в бюджет МО с расчетными значениями совокупного налогового потенциала г. Обнинска, необходимо отметить то, что их значения сильно отличаются от фактических, а фактические поступления меньше максимально возможного уровня, что свидетельствует о необходимости корректировки налоговой политики МО г. Обнинск (как непосредственно самими местными органами власти, так и посредством связи с федеральными и региональными).

Результаты оценки совокупного налогового потенциала МО г. Обнинск авторским методом приведены в таблице 10.

Следует отметить, что данные, представленные в таблице, приведены к уровню цен соответствующего года. Анализ свидетельствует о том, что при применении наших рекомендаций прирост фактических поступлений в бюджет г. Обнинска за рассматриваемый период мог составить от 23,57% в 2008 году и до 215,42% в 2005 году. Таким образом, применение нашей методики властями

различного уровня позволит значительно увеличить доходы бюджета МО г. Обнинск и достичь в 2012 – 2013 гг. уровня в 1702589 тыс. руб., 1804745 тыс. руб. соответственно.

**Список источников:**

1. Семикова А.М. Оценка и прогнозирование налогового потенциала муниципального образования// Актуальные вопросы экономических наук: сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2011.
2. Семикова А.М. Теоретические аспекты построения кривой Лаффера для муниципального образования// Актуальные вопросы региональной экономики и современного менеджмента: материалы всероссийской научно-практической конференции. – Чебоксары: “Перфектум”, 2011.
3. Семикова А.М. Верификация кривой Лаффера применительно к муниципальному образованию// Стратегия устойчивого развития регионов России: сборник материалов VI Всероссийской научно-практической конференции. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2011.

© Мазилкина Ж. В.

## **АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В РОССИИ**

***Аннотация:** В работе получены аналитические выражения для анализа изменения страховых взносов в России, а также проведен статистический анализ полученных данных.*

***Ключевые слова:** налогообложение, страхование, страховые взносы, бухгалтерия, работодатель.*

Ежегодно в порядок налогообложения вносятся различные изменения. Особо значимым для налогообложения в 2012 году явилось увеличение ставок страховых взносов. Наиболее часто бухгалтер предприятия имеет дело с отчетностью по страховым взносам в Фонд социального страхования, которую ему приходится периодически оформлять. Самое главное, чем занимается **бухгалтерия предприятия** в плане страхования – это расчет и отчисление страховых взносов во внебюджетные фонды социального страхования. Задача бухгалтера – своевременно и обоснованно перечислять страховой взнос в пенсионный фонд или на обязательное медицинское страхование. Второй по важности задачей бухгалтерии является обеспечение собственных страховых нужд предприятия или предпринимателя.

В бухгалтерском учете страховые взносы отражаются на счете 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению». При общей системе налогообложения, при расчете налога на прибыль организаций начисленные суммы страховых взносов включаются в состав расходов по обязательным видам страхования (п. 2 ст. 263 НК РФ). Если организация применяет УСН и платит единый налог с разницы между доходами и расходами, то страховые взносы включаются в состав расходов компании (подп. 7 п. 1 ст. 346.16 НК РФ) и уменьшают налоговую базу в день перечисления их в бюджет (п. 2 ст. 346.17 НК РФ). Если организация применяет УСН с объектом налогообложения доходы или ЕНВД, то страховые взносы уменьшают сумму начисленного налога. Страховые взносы на уровне 34% были введены только в 2011 году: в Пенсионный фонд РФ – 26%, в Фонд социального страхования РФ – 2,9%, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 3,1%, в Территориальный фонды ОМС – 2,0%.

База для начисления страховых взносов рассчитывается отдельно в отношении каждого физического лица с начала расчетного периода по истечении каждого календарного месяца нарастающим итогом. В 2011 г. не надо облагать страховыми взносами выплаты работникам 463 000 руб. за год (Часть 5 ст. 8 Закона N 212-ФЗ). Рассчитывать эту сумму надо нарастающим итогом с начала года отдельно по каждому получателю. База для начисления страховых взносов в 2012 году может увеличиться. Об этом сообщил помощник Президента РФ А. Дворкович после совещания в Кремле и с 1 января и с 2012 года может составить 512 тыс. руб. Однако на зарплату каждого сотрудника, превышающую предел 512 тыс. руб. в год, будет введена дополнительная 10% ставка (7% — для малого бизнеса). Однако на зарплату каждого сотрудника в 2012 году, превышающую предел 512 тыс. руб. в год (примерно 42500 в месяц), будет введена дополнительная 10% ставка (7% — для малого бизнеса).

В 2012 году пониженные тарифы остались на прежнем уровне, 20,2 %, однако распределились следующим образом: в Пенсионный фонд – 16%, в Фонд социального страхования РФ – 1,9%, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 2,3%, территориальный фонды обязательного медицинского страхования РФ – 0%.

Высокая ставка страховых взносов в 2011 году вызвала негодование у большинства депутатов и предпринимателей. Профсоюз неоднократно обращался в адрес Правительства РФ, с предложением пересмотреть ставки страховых взносов. В связи с этим Дмитрий

Медведев объявил на Петербургском международном экономическом форуме, что максимальная ставка социальных страховых взносов в России с 2012 года будет снижена до 30 процентов с нынешних 34 процентов. А для малого бизнеса в производственной и социальных сферах - до 20 процентов.

Ставки страховых взносов в 2011 году были повышены из-за проблем в пенсионной системе, а именно для того, чтобы выполнить взятые перед пенсионерами обязательства, но это вызвало взрыв недовольства бизнеса. Ему сделали шаг навстречу - ставки взносов со следующего года должны быть снижены. Но тут же возникла другая проблема - чем прикрыть образовавшуюся от послаблений "дыру" в бюджете. По подсчетам, она составит 460 миллиардов рублей. Для того чтобы компенсировать потери, возникла идея брать платежи с высоких зарплат. Оксана Дмитриева, член комитета Госдумы РФ по бюджету и налогам: «Сегодня богатые платят существенно меньше бедных - в процентном отношении. Допустим, если вы получаете 37 тысяч рублей в месяц, с каждого рубля зарплаты работодатель выплатит 34 копейки взносов. А если получаете 370 тысяч в месяц – только 3,4 копейки с рубля. Это, с одной стороны, несправедливо, с другой – такая методика и обеспечивает дыру в Пенсионном фонде. От нее надо отказываться». Именно поэтому пенсионной системе необходимо реформирование.

Как заявил помощник президента Аркадий Дворкович, возможны два варианта снижения ставки страховых взносов. Первый – плательщики (бизнесмены-работодатели) разделяются на три части; крупный бизнес остается с нынешними ставками — 34%, средний получает ставку, «близкую к 26%» (требование президента Дмитрия Медведева), малый бизнес – 16-20%. Второй вариант — это 30% ставки для крупного и среднего бизнеса, и 16-20% - для небольшой части малых бизнесменов. Радикальное изменение — работодатель будет платить страховые взносы со всей суммы зарплаты (сейчас действует регрессивная шкала – с крупных зарплат страховые взносы не взимаются). Наконец, Минздрав предлагает отказаться от накопительной части пенсий, плюс корректировать размеры пенсий «вручную» – через специальный коэффициент (то есть, правительство при необходимости сможет снизить размер пенсий).

Правильное ведение учета страховых взносов для организаций и индивидуальных предпринимателей очень существенно. Во-первых, грамотное ведение учета позволит избежать претензий со стороны уполномоченных органов, в действующем законодательстве предусмотрены санкции за несвоевременную уплату или неправильное исчисление взносов в виде штрафов и пеней. Во-



вторых, рассчитывая взносы, в соответствии в установленном порядке, работодатель или частный предприниматель реализует систему социальных гарантий, выраженную в виде пособий, отчислений в счет будущей пенсии или получении медицинской помощи. Устраиваясь на работу, гражданин может быть уверен в том, что получит своевременную медицинскую помощь, может рассчитывать на причитающиеся ему пособия, в том числе и пенсию, так как работодатель или само лицо уплачивает страховые взносы, тем самым, принимая участие в реализации социальной программы государства.

**Список источников:**

- 1.Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (ред. от 18.07.2011) "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования"
2. И. Н. Богатая, Н. Н. Хахонова. Бухгалтерский учет. Ростов н/Д. Феникс, 2003.
- 3.Теория бухгалтерского учета. Соколова Е.С., Бебнева Е.В., Богачева И.В., ЕАОИ; 2008.
- 4.Бухгалтерское дело. Швецкая В.М., Головкин Н.А. М.: Дашков и К, 2010.

## СЕКЦИЯ 7

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

© Кошелева Т.Н.

### ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

*Аннотация.* В статье рассматривается сущность управления развитием малого предпринимательства в направлении выстраивания организационно-экономического взаимодействия, анализируется соотношение понятий «развитие» и «структурные изменения» малого предпринимательства и рассматриваются направления трансформации организационно-экономических форм взаимодействия и взаимосвязей малых и крупных предпринимательских структур.

*Ключевые слова.* Малое предпринимательство, ремесленное предпринимательство, организационно-экономическое развитие, информационная система.

Подходы к управлению инновационным развитием малого предпринимательства определяются многими факторами, в том числе условиями, которые отражаются на возможности влияния государственных структур на процесс развития и на восприятии малыми предпринимательскими структурами управляющего воздействия государства. Именно организационно-экономическое взаимодействие малых и крупных предпринимательских структур формирует условия для управляющего воздействия государства. А управления инновационным развитием малого предпринимательства реализуется через организацию новых форм организационно-экономического взаимодействия малых и крупных предпринимательских структур и стимулированием выстраивания такого взаимодействия в соответствии с отраслевыми приоритетами государства.

Объективной необходимостью управления выстраиванием новых форм организационно-экономического взаимодействия предпринимательских структур, в качестве основной производительной силы отечественной экономики, является не только технико-

технологическая отсталость средств производства многих отраслей, но также высокая степень физического износа их оборудования, что и обуславливает кратное отставание производительности труда занятых в этих отраслях работников. Так, износ оборудования достигает в отдельных отраслях промышленности 80% при динамике их обновления менее 11% [1]. Производственные мощности, имеющие возраст до пяти лет, за последние 30 лет снизились с 40,8 до 9,6%. Для того, чтобы решить проблему замены основных производственных фондов и обеспечить перевооружение и модернизацию производства с переводом нашей экономики на инновационный путь развития необходимо организационно-экономическое развитие предпринимательских структур, в первую очередь, субъектов малого предпринимательства.

В регионах формируются и действуют в русле современных технико-технологических преобразований инновационные центры, включающие в свою структуру различные элементы - научно-исследовательские, опытно-внедренческие, технопарки в сфере высоких технологий, инфраструктуру коммерциализации научно-технических, технологических, организационно-управленческих разработок, и т.д. Значительное место в их работе занимает программа создания новых высокотехнологичных рабочих мест для предприятий и отраслей того или иного региона. Такие инновационные центры могут выступать базой для выстраивания организационно-экономического взаимодействия предпринимательских структур, вокруг которых могут формироваться новые формы взаимосвязей малых и крупных предприятий.

В основе организационно-экономического взаимодействия предпринимательских структур, в форме взаимодействия малых и крупных предприятий, может быть положена не достаточно развитая на сегодняшний день ремесленная деятельность. Ремесленная деятельность выступает составной частью малого предпринимательства, больше того, именно на основе ремесленной деятельности и осуществляется в основном мелкая производственная деятельность и разрабатываются производственные инновации, т. е. те инновации, которые в советское время относили к изобретательству и рационализации. Именно ремесленное предпринимательство выступает основой выстраивания предпринимательских взаимосвязей. Ремесленное предпринимательство осуществляет свою деятельность в сфере бытового обслуживания населения, охватывая и местную промышленность, т. е. работает в сфере непосредственного производства в малых объемах или по индивидуальным заказам населения.

Управление организационно-экономическим взаимодействием предпринимательских структур является одним из важнейших звеньев сложной цепи хозяйственных процессов и одной из первоочередных задач государства в процессе управления инновационным развитием малого предпринимательства.

Каждой хозяйственной системе соответствует определенный период развития. Экономической хозяйственной системе должна соответствовать и определенная организационная структура, то есть внутренний состав и структура ее элементов с характерными своеобразными формами и способами взаимосвязей этих элементов, пропорциональными соотношениями и принципами взаимодействия.

Методы управления инновационным развитием малого предпринимательства на основе управления выстраиванием организационно-экономического взаимодействия предпринимательских структур представляют собой способ воздействия на управляемую систему взаимоотношений и взаимосвязей предпринимательских структур для реализации поставленных целей преобразования посредством выполнения необходимых функций (планирование, организация, мотивация, контроль).

Сущность механизма управления инновационным развитием малого предпринимательства через управление выстраиванием организационно-экономического взаимодействия предпринимательских структур предполагает налаженный механизм целеполагания. Для рационального функционирования и инновационного развития малого предпринимательства необходимо иметь цель развития, так как хаотичное развитие можно рассматривать как структурные изменения сложного поведения детерминированных нелинейных динамических систем, не приводящих ни к каким позитивным преобразованиям. Целевое развитие субъектов малого предпринимательства соответствует его внутреннему строению, наличию и расположению его элементов, а также их соотношению в существующей структуре. При этом организационная структура взаимосвязей и взаимодействия малого и крупного предпринимательства стремится к удержанию элементов в их текущем порядке и взаимосвязи, но экономическое развитие предполагает их постоянное изменение на инновационной основе, в том числе в организационно-экономическом направлении.

Понятие «развитие» малого предпринимательства уже, чем «структурные изменения», так как структурные изменения могут смещаться по регрессивной траектории. Таким образом, развитие малого предпринимательства включает в себя позитивные струк-

турные изменения и соотносится с основными целями развития системы предпринимательской деятельности.

Обеспечение благоприятных условий управления развитием малого предпринимательства связано с особенностями развития инновационной инфраструктуры, оказывающей непосредственное влияние на создание новых форм организационно-экономического взаимодействия предпринимательских структур, т. е. подразумевает создание условий для развития конкурентной рыночной среды и поддерживающей инновационной инфраструктуры. Инфраструктура поддержки инновационной активности и развития малого предпринимательства, выстраивающая приоритеты с акцентом на определенных отраслях и сферах предпринимательской деятельности, способна влиять на изменение отраслевой структуры малых предприятий, создавая, тем самым, условия для изменения организационно-экономического взаимодействия малого и крупного бизнеса.

Стимулирование развития малого предпринимательства со стороны государства не означает увеличения только их количества и роста совокупного дохода. Это означает развитие новых организационно-экономических форм взаимодействия и взаимосвязей предпринимательских структур, изменение структуры малого предпринимательства в отраслях и в регионах со смещением значительного преобладания торговых малых предприятий в сторону производственных. Трансформация организационно-экономических форм взаимодействия и взаимосвязей малых и крупных предпринимательских структур позволит ускорить техническое перевооружение производств и даст новые стимулы для инновационной деятельности в рамках формирования предпринимательских сетей. Именно инновационное развитие малого предпринимательства в направлении выстраивания новых форм организационно-экономического взаимодействия будет стимулировать повышение квалификации кадров и облегчит обмен и переток временно свободных и не занятых кадров с одного предприятия на другое, что даст сотрудникам защищенность и уверенность в завтрашнем дне даже в условиях моногородов. С помощью финансовых инструментов (выделение субсидий и т. д.) государство может воздействовать на увеличение количества малых предприятий в определенных отраслях и регионах и, таким образом, трансформировать отраслевую структуру малого предпринимательства в сторону увеличения производственных малых предприятий.

Формами управления организационно-экономическим развитием предпринимательского взаимодействия в условиях рыночной экономики выступают: финансовые инструменты, (льготы по про-

даже или аренде земельных участков, производственных зданий и оборудования и т. д.), инструменты налогообложения и формирование элементов инфраструктурной поддержки. При такой постановке проблемы управления развитием предпринимательского взаимодействия фактически ограничивают механизм стимулирования повышения качества и повышения конкурентоспособности малых предприятий в рамках выработки государственной экономической политики инновационного развития малого предпринимательства. В основе стимулирования инновационной активности лежит выстраивание взаимодействия между предпринимательскими структурами и формирование предпринимательских сетей – должно способствовать росту конкурентоспособности малых предприятий, будет стимулировать инновационную активность в качестве рыночного регулятора конкурентоспособности.

В качестве одной из форм управления организационно-экономическим развитием предпринимательского взаимодействия сегодня используются предпринимательские системы кластерного взаимодействия с достаточно широкими возможностями – от проведения научно-исследовательских работ до выпуска и продвижения на рынок высокотехнологичной конкурентоспособной продукции. Именно такие кластеры на сегодняшний день составляют ядро инфраструктуры инновационного развития в регионах. Наличие в регионе инновационной инфраструктуры как основы инновационной среды является одним из факторов для размещения на данной территории крупными инвесторами высокотехнологичных производств. Одной из форм управления организационно-экономическим развитием предпринимательского взаимодействия, как одного из элементов механизма управления инновационным развитием малого предпринимательства, может выступать создание информационной системы для эффективного предпринимательского взаимодействия [2, с. 122].

**Список источников:**

1. Агентство бизнес новостей. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.abnews.ru>. Дата обращения - 02.06.2011
2. Кошелева Т. Н. Малое предпринимательство: ограничения, факторы инновационного роста и направления развития (монография). – СПб: Издательство «СПБАУЭ», 2011. - 234 с.

© Голубкова О.А., Гусева А.С.

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

***Аннотация:** Исследование психологических детерминант профессиональной деятельности менеджеров гостиничного бизнеса таких, как индивидуально-типологические свойства личности, морально-этические качества, и поведенческие особенности, предопределяющих и обуславливающих их взаимодействие, как с клиентами, так и в коллективе позволяет рассмотреть обозначенные проблемы в реальных условиях на конкретном предприятии.*

***Ключевые слова:** психологические детерминанты профессиональной деятельности, эмпатия, стили взаимодействия.*

Профессия менеджера гостиничного бизнеса имеет свои особенности, обусловленные его функциональными обязанностями такими, как оказание туристических и гостиничных услуг населению, конструктивное взаимодействие с клиентами. Исходя из представлений об особенностях функциональных обязанностей менеджеров гостиничного бизнеса и специфики их профессионального взаимодействия, нами были выделены такие психологические детерминанты их профессиональной деятельности, как индивидуально-типологические свойства личности, морально-этические качества, и поведенческие особенности.

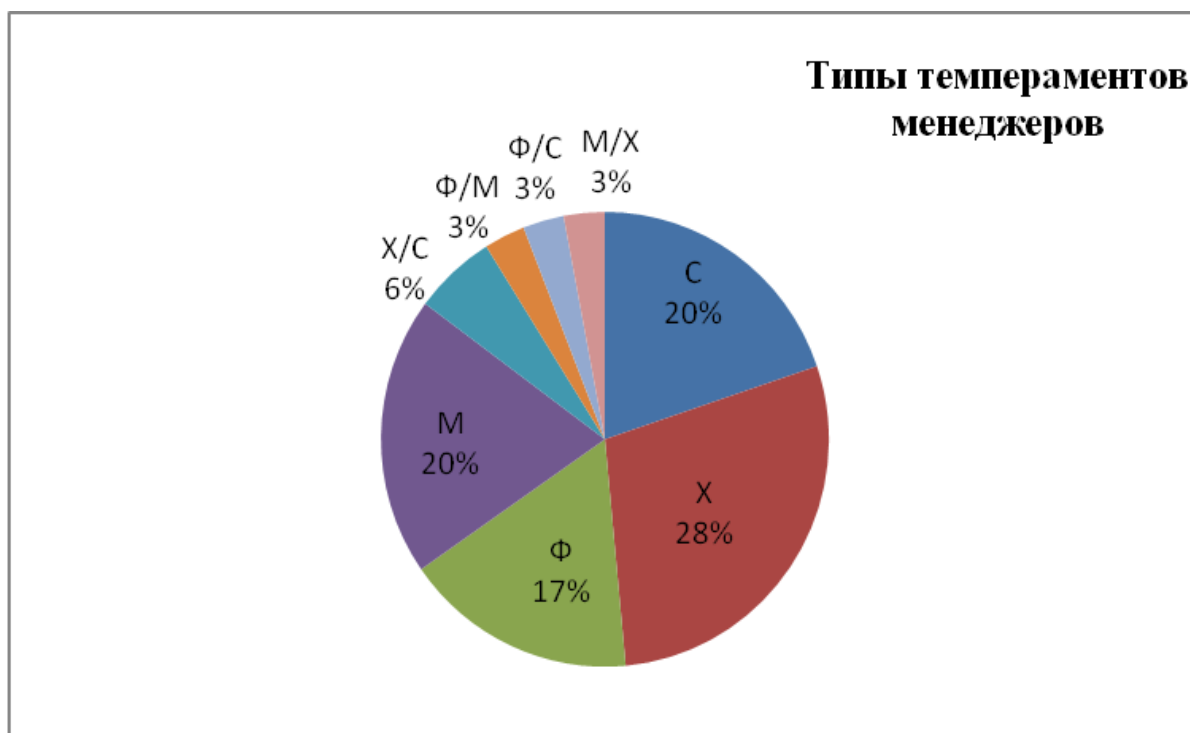
Базу для исследования представила одна из коммерческих компаний г. Санкт-Петербурга, которая существует на рынке услуг в сфере туризма и гостиничного бизнеса около 7 лет. Компания занимается организацией туристических поездок, экскурсий, предоставлением информационных услуг туристам, бронированием номеров в гостиницах города, а также управлением сетью собственных мини-отелей в центре города.

В результате всего в исследовании приняло участие 35 человек, из них 28 человек составили женщины и 7 человек - мужчины. Стаж работы респондентов в должности менеджера гостиничного бизнеса варьировал от 0,5 года до 4,5 лет. Одной особенностью гостиничного бизнеса является то, что в основном в нем заняты женщины. Другой особенностью - то, что в гостиничном бизнесе в основном заняты люди молодого и среднего возраста (от 21 до 43 лет). Еще одной особенностью гостиничного бизнеса является и то, что в нем заняты в основном образованные люди. Они либо находятся на стадии получения профессионального образования, либо

уже имеют высшее образование: из 35 человек имеют неоконченное высшее образование - 18 респондентов, высшее образование - 15 респондентов, и только 2 респондента имеют среднее специальное.

Для определения психологических детерминант профессионального взаимодействия менеджеров гостиничного бизнеса были выбраны методики, направленные на выявление индивидуально-типологических, морально-этических и поведенческих особенностей респондентов: опросник А. Айзенка (ЕРІ), «Диагностика социальной эмпатии», «Определение стилей поведения в конфликтах» (К. Томас), «Определение административного стиля управления» (Е.Е.Туник).

С помощью личностного опросника ЕРІ были получены следующие результаты: из 35 респондентов 10 человек имеют холерический тип темперамента, 7 человек - сангвинический тип темперамента, 7 человек - меланхолический тип темперамента, 6 респондентов обладают флегматическим типом темперамента, 5 человек обладают смешанными типами темперамента. В процентном соотношении результаты представлены ниже (рис.1).



**Рис. 1.** Типы темперамента менеджеров гостиничного бизнеса,

где: Х – холерический тип, С – сангвинический, М – меланхолический, Ф – флегматический, Х/С – холерико-сангвинический, Ф/М – флегматико-меланхолический, Ф/С – флегматико-сангвинический, М/Х – меланхолико-холерический типы темпера-



мента.

Из представленной на рисунке диаграммы видно, что наиболее распространенным типом темперамента среди сотрудников предприятия является холерический тип (28% из числа респондентов), на втором месте – сангвинический и меланхолический типы темперамента (по 20%), далее флегматический тип темперамента (17% респондентов). Кроме того, в выборке в равной мере представлены смешанные типы темперамента: флегматическо-меланхолический, флегматическо-сангвинический, меланхолическо-холерический (по 3%) и холерическо-сангвинический тип (6% от общего числа респондентов).

Результаты исследования позволяют отметить, что 74% от общего числа опрошенных менеджеров обладают сильным типом темперамента и выраженной экстарверсией - 54%. Можно отметить, что профессиональная деятельность в сфере управления и обслуживания гостиничного бизнеса требует выносливости, работоспособности, способности переносить длительные нагрузки, развитых коммуникативных навыков, а индивидуально-типологические качества личности могут служить ее психологической детерминантой.

По данным, полученным с помощью методики «Диагностика социальной эмпатии», нами было выявлено, что из 35 менеджеров гостиничного бизнеса 27 человек имеют средний уровень социальной эмпатии, а остальные 8 респондентов характеризуются низким уровнем социальной эмпатии. В процентном соотношении результаты представлены на рисунке 2.

Из рисунка видно, 77% респондентов от общей выборки обладают средним уровнем эмпатии и только 23 % - низким уровнем, что характеризует их как людей хорошо социализированных, с развитыми морально-этическими нравственными качествами, в профессиональной деятельности которых эмпатия выступает как показатель ответственности, честности, порядочности в деловых отношениях и при общении с клиентами. Эмпатичные люди чаще стремятся учитывать интересы других людей и находить решение, выгодное для всех сторон взаимодействия.

Таким образом, можно отметить, что социальная эмпатия как уровень развития морально-этических качеств также является психологической детерминантой профессиональной деятельности менеджеров гостиничного бизнеса.



*Рис. 2. Уровни социальной эмпатии у менеджеров гостиничного бизнеса.*

С помощью теста К. Томаса были получены данные о поведенческих особенностях менеджеров гостиничного бизнеса. Менеджеры гостиничного бизнеса при профессиональном взаимодействии чаще всего склонны использовать стратегии компромисса и сотрудничества, где компромисс превалирует над стратегией сотрудничества. В процентном соотношении результаты исследования, полученные с помощью методики К. Томаса, наглядно представлены на рисунке 3.

Из рисунка видно, что менеджеры чаще предпочитают стратегию компромисса - 35%, стратегию сотрудничества - 24%, стратегию избегания - 21%, соперничества - 12 %, приспособления - 8% из числа опрошенных.

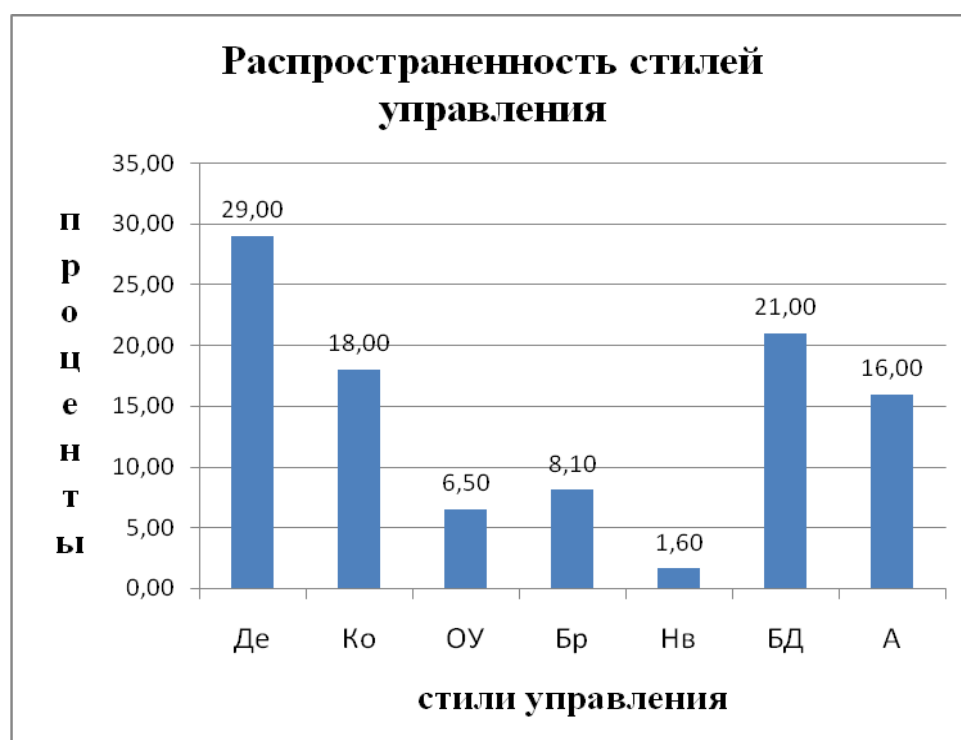
Причем мужчины, принимавшие участие в исследовании, чаще всего используют стратегии сотрудничества и соперничества, а женщины чаще всего используют стратегию компромисса и сотрудничества.

Исследование предпочитаемых стилей поведения в профессиональной деятельности менеджера с помощью методики «Определение административного стиля управления» позволяет отметить, что наиболее предпочитаемым стилем административного управления является демократический стиль (18 респондентов из 35), что соответствует 29% от общего числа респондентов (рис. 5). Данный стиль отражает сплоченность, взаимопонимание между руководством и сотрудниками, поддержку инициатив.



*Рис. 3. Стратегии поведения менеджеров гостиничного бизнеса,*

где: Сп- стратегия соперничества, Ст – сотрудничества, Км – компромисса, Из – избегания, Пр – приспособления.



*Рис.5. Распространенность стилей управления среди менеджеров организации*

где: Де – демократический, Ко – кооперативный, ОУ – стиль ограниченного участия, Бр – бюрократический, Нв – невмешательский, БД – благожелательно-деспотичный, А – авторитарный стили.

Женщины чаще используют благожелательно-деспотичный стиль (13 человек), далее - демократический стиль (11 человек), кооперативный (11 человек), авторитарный (9 человек) и они склонны проявлять самостоятельность, больше ориентируются на свои идеи и планы. Мужчины больше склонны к демократичному руководству и ориентированы на работу в коллективе, на восприятие идей и поддержку инициатив сотрудников.

С помощью корреляционного анализа было также выявлено, что существуют значимые зависимости между типами темперамента и стилями поведения у менеджеров гостиничного бизнеса.

**Таблица 2**

Зависимость типа темперамента респондентов от стилей их поведения в конфликтных ситуациях

| Темперамент \ Стиль поведения | С     | Х    | Ф      | М     | Х/С   | Ф/М   | Ф/С    | М/Х   |
|-------------------------------|-------|------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|
| Соперничество                 | -,071 | ,000 | ,152   | -,071 | ,185  | -,086 | -,086  | -,086 |
| Сотрудничество                | ,321  | ,129 | -,371* | ,029  | ,050  | ,210  | ,210   | -,140 |
| Компромисс                    | ,000  | ,091 | ,241   | -,144 | ,213  | -,198 | ,149   | -,198 |
| Избегание                     | ,060  | ,057 | ,151   | ,090  | -,178 | -,124 | -,124  | ,237  |
| Приспособление                | -,180 | ,170 | -,163  | ,045  | -,088 | -,062 | ,477** | -,062 |

\*. Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторонняя).

\*\*. Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторонняя).

где: Х – холерический тип, С – сангвинический, М – меланхолический, Ф – флегматический, Х/С – холерико-сангвинический, Ф/М – флегматико-меланхолический, Ф/С – флегматико-сангвинический, М/Х – меланхолико-холерический типы темперамента.

Так, по данным корреляционного анализа была выявлена обратно пропорциональная зависимость между флегматическим типом темперамента и стилем сотрудничества (табл. 2). Можно предположить, что люди с флегматическим типом темперамента реже используют стратегию сотрудничества при разрешении конфликтных ситуаций и взаимодействии с другими людьми, более склонны прибегать к компромиссным решениям.

Менеджеры с сангвиническим, со смешанными типами (флегматико меланхолический и флегматико-сангвинический) и холерическим типом темперамента более склонны к сотрудничеству.

Значимая зависимость была выявлена между флегматико-сангвиническим типом темперамента и стратегией приспособления.

Если менеджер обладает флегматико-сангвиническим типом темперамента, то в конфликтной ситуации он чаще прибегает к стратегии приспособления.

Исследование зависимости между индивидуально-типологическими и поведенческими детерминантами показало, что менеджеры с определенными типами темперамента предпочитают определенные стили управления (табл.3).

Таблица 3

Зависимости стилей управления менеджера от типа темперамента и уровня социальной эмпатии

| Темперамент \ Стиль управления    | С    | Х    | Ф     | М     | Х/С  | Ф/М  | Ф/С  | М/Х   | Эмпатия |
|-----------------------------------|------|------|-------|-------|------|------|------|-------|---------|
| Демократичный стиль               | ,086 | ,018 | -,013 | ,086  | ,007 | ,167 | ,167 | ,167  | -,184   |
| Кооперативный стиль               | ,031 | ,253 | -,145 | ,031  | ,167 | ,116 | ,116 | ,253  | ,406**  |
| Стиль ограниченного участия       | ,269 | ,227 | ,075  | ,180  | ,298 | ,062 | ,062 | ,062  | ,216    |
| Бюрократический стиль             | ,204 | ,077 | ,248  | ,204  | ,251 | ,070 | ,070 | ,420* | ,319*   |
| Невмешательский стиль             | ,086 | ,108 | -,078 | ,343* | ,042 | ,029 | ,029 | ,029  | -,132   |
| Благожелательно-деспотичный стиль | ,089 | ,224 | ,278  | ,059  | ,066 | ,132 | ,223 | ,132  | -,203   |
| Авторитарный стиль                | ,158 | ,020 | ,384* | ,316  | ,156 | ,108 | ,108 | ,108  | ,003    |

\*. Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторонняя).

\*\* . Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторонняя).

где: Х – холерический тип, С – сангвинический, М – меланхолический, Ф – флегматический, Х/С – холерико-сангвинический, Ф/М – флегматико-меланхолический, Ф/С – флегматико-сангвинический, М/Х – меланхолико-холерический типы темперамента.

Менеджеры с флегматическим типом темперамента предпочитают авторитарный стиль управления, а менеджеры меланхолического типа темперамента предпочитают невмешательский стиль управления, менеджеры с меланхолико-холерическим типом темперамента предпочитают бюрократический стиль административного управления. Менеджеры с сангвиническим и холерическим типом темперамента чаще, чем другие используют разнообразные стили взаимодействия.

Причем на выбор определенных административных стилей управления менеджерами влияет их уровень социальной эмпатии (табл. 3, 4).

Если менеджер обладает средним уровнем социальных эмпатических тенденций, то в профессиональной деятельности и при взаимодействии он предпочитает использовать кооперативный и бюрократический стили управления и руководства. Причем, чем выше уровень эмпатии менеджера, тем больше он будет склонен к кооперации с сотрудниками для решения производственных задач.

**Таблица 4**

Взаимосвязь стиля поведения в конфликтах, стиля управления и уровня социальной эмпатии

|                | Дм    | Ко    | ОУ   | Бр   | Нв   | БД   | А     | Эмпатия |
|----------------|-------|-------|------|------|------|------|-------|---------|
| Соперничество  | -,086 | ,185  | ,045 | ,204 | ,086 | ,059 | ,158  | -,196   |
| Сотрудничество | ,093  | -,050 | ,073 | ,333 | ,210 | ,097 | -,129 | -,023   |
| Компромисс     | -,149 | -,036 | ,130 | ,024 | ,198 | ,068 | ,164  | -,129   |
| Избегание      | ,100  | ,030  | ,259 | ,049 | ,124 | ,192 | ,076  | ,067    |
| Приспособление | -,190 | ,337* | ,129 | ,110 | ,062 | ,096 | -,028 | ,212    |

\*. Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторонняя).

\*\*. Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторонняя).

где: Дм- демократический стиль, Ко- кооперативный, ОУ – стиль ограниченного участия, Бр – бюрократический, Нв- невмешательский, БД – благожелательно-деспотичный, А – авторитарный стили.

Данные корреляционного анализа между показателями поведенческой детерминанты позволяют отметить, что существует прямая зависимость между кооперативным стилем управления и стратегией приспособления в конфликтных ситуациях (табл.4). Это означает, что если менеджер склонен к кооперативному стилю руководства, то он будет чаще прибегать к стратегии приспособления и принимать решения в ущерб своим личным интересам и возможно интересам фирмы.

Анализируя результаты исследования, можно сделать выводы:

Профессиональная деятельность в сфере управления и обслуживания гостиничного бизнеса требует выносливости, работоспособности, способности переносить длительные нагрузки, развитых коммуникативных навыков. Менеджерам с сильным типом темперамента, ориентированными на длительную коммуникацию легче переносить такие нагрузки.

Менеджеры с сангвиническим и холерическим характером более склонны к сотрудничеству и чаще используют разнообразные

стили взаимодействия.

Социальная эмпатия, как уровень развития морально-этических качеств, является психологической детерминантой профессиональной деятельности менеджеров гостиничного бизнеса: чем выше уровень эмпатии менеджера, тем больше он будет склонен к кооперации с сотрудниками для решения производственных задач.

Профессиональная деятельность менеджеров гостиничного бизнеса может быть более успешной, если выявлены и учтены психологические детерминанты (как индивидуально-типологические свойства личности, морально-этические качества, и поведенческие особенности), предопределяющие и обуславливающие их взаимодействие, как с клиентами, так и в коллективе.

## СЕКЦИЯ 8

# МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ

© Обухова А.Ю.

### ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕКЛАМНЫХ СТРАТЕГИЙ КОМПАНИЙ СОТОВОЙ СВЯЗИ

***Аннотация:** В статье представлены основные результаты исследования факторов, влияющих на разработку рекламной стратегии и современных особенностей маркетинговых коммуникаций компаний сотовой связи*

***Ключевые слова:** исследование, факторы влияния, рекламная стратегия, маркетинговые коммуникации, сотовая связь.*

Экспертное исследование формирования рекламных стратегий было проведено в третьем квартале 2012. На основе метода экспертных оценок количественно оценены факторы, влияющие на формирование рекламных стратегий, выявлены особенности маркетинговых коммуникаций компаний сотовой связи на современном этапе. Для определения значимости факторов, влияющих на формирование рекламных стратегий сотовой связи, был проведен экспертный опрос специалистов в области маркетинговых коммуникаций компаний сотовой связи Иркутской области (табл. 1). Совокупность факторов определена на основе классификации факторов, влияющих на разработку рекламных стратегий (рис. 1).

| Факторы  |  |   |
|--|--|---|
| Внутренней среды   | Микросреды   | Макросреды  |
| 1. Особенности товаров<br>2. Особенности торговой марки<br>3. Опыт прошлых рекламных стратегий<br>4. Совокупность стратегий фирмы<br>5. Финансовые возможности фирмы | 1. Распределение рынка между конкурентами, интенсивность конкуренции<br>2. Структура, основные характеристики целевого сегмента, уровень лояльности<br>3. Приоритетные каналы получения информации<br>4. Рекламные стратегии конкурентов, затраты на продвижение | 1. Общее состояние экономики страны, региона, города<br>2. Численность населения, региона, города<br>3. Структура населения по полу, возрасту, уровню образования, доходам<br>4. Жизненный уровень населения, национальные традиции |

***Рис. 1.** Классификация факторов влияния на рекламные стратегии в системе маркетинга*



Для определения значимости факторов эксперты ранжировали представленные 13 факторов, причем 1 балл получал, по мнению эксперта, наиболее важный фактор, а 13 баллов – наименее важный. Весомость того или иного фактора определялась суммой оценок, полученных тем или иным фактором, деленной на общую сумму оценок всех факторов.

**Таблица 1**

Экспертная оценка значимости факторов, влияющих на ассортиментную политику предприятий мебельной промышленности

| Наименование фактора   | Эксперты |    |    |    |    |    | Сумма оценок | Сред. Ко-эфф. Весомости | Ранг |
|--|----------|----|----|----|----|----|--------------|-------------------------|------|
|  | 1        | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  |              |                         |      |
| Особенности услуги, продукта   | 9        | 11 | 10 | 8  | 8  | 9  | 55           | 10,07                   | 10   |
| Особенности торговой марки   | 8        | 10 | 9  | 7  | 7  | 6  | 47           | 8,6                     | 7    |
| Опыт прошлых рекламных стратегий   | 3        | 4  | 5  | 4  | 3  | 3  | 22           | 4,02                    | 3    |
| Совокупность стратегий фирмы   | 1        | 3  | 2  | 1  | 1  | 2  | 10           | 1,83                    | 1    |
| Финансовые возможности фирмы   | 2        | 9  | 3  | 3  | 2  | 1  | 20           | 3,66                    | 2    |
| Распределение рынка между конкурентами, интенсивность конкуренции        | 12       | 13 | 12 | 11 | 12 | 11 | 71           | 13                      | 13   |
| Структура, основные характеристики, уровень лояльности целевого сегмента | 7        | 12 | 8  | 2  | 9  | 8  | 46           | 8,42                    | 8    |
| Приоритетные каналы получения информации                                 | 10       | 8  | 11 | 9  | 10 | 10 | 58           | 10,62                   | 11   |
| Рекламные стратегии, материальные затраты конкурентов на продвижение     | 13       | 2  | 1  | 12 | 11 | 13 | 52           | 9,52                    | 9    |
| Общее состояние экономики, страны, региона, города                       | 4        | 6  | 4  | 6  | 6  | 7  | 33           | 6,04                    | 5    |
| Численность населения региона, города                                    | 11       | 7  | 13 | 13 | 13 | 12 | 69           | 12,63                   | 12   |
| Структура населения по полу, возрасту, уровню образования, дохода        | 5        | 1  | 6  | 5  | 4  | 4  | 25           | 4,58                    | 4    |
| Национальные традиции, жизненный уровень населения                       | 6        | 5  | 7  | 10 | 5  | 5  | 38           | 6,96                    | 6    |

Для оценки согласованности мнений экспертов был рассчитан коэффициент конкордации Кендалла. Его значение (0,6608) свидетельствует о достаточно высокой согласованности мнений экспертов при оценке факторов, определяющих формирование рекламной стратегии компании сотовой связи.

Анализ социально-экономических условий разработки рекламных стратегий показал, что наиболее значимыми факторами являются: совокупность стратегий фирмы, финансовые возможности фирмы и опыт прошлых рекламных стратегий, что говорит о высоком уровне стратегического планирования компаний сотовой связи на современном этапе (коэфф. значимости 1-3). О необходимости мониторинга микросреды и информированности о внешних факторах говорят высокие коэффициенты значимости факторов: структура населения по полу, возрасту, уровню образования, дохода, общее состояние экономики, страны, региона, города, национальные традиции, жизненный уровень населения (коэфф. значимости 4-6). На третьем месте, по мнению экспертов, потребительские и рыночные факторы: особенности торговой марки, структура, основные характеристики, уровень лояльности целевого сегмента, рекламные стратегии, материальные затраты конкурентов на продвижение, особенности услуги, продукта (коэфф. значимости 7-10). Наименее низкий коэффициент важности у следующих факторов: приоритетные каналы получения информации, численность населения региона, города, распределение рынка между конкурентами, интенсивность конкуренции (коэфф. значимости 11-13).

Как показал опрос, в наибольшей степени влияют на разработку рекламной стратегии предприятий сотовой связи факторы стратегического планирования. В связи с высоко конкурентной ситуацией на рынке и особенностями функционирования отрасли сотовой связи стратегическое планирование в компаниях на современном этапе играет важнейшую роль.

Для выявления особенностей маркетинговых коммуникаций на современном этапе, был проведен экспертный опрос специалистов сотовых компаний Иркутской области (таблица 2).

По результатам опроса научно подтверждены основные тенденции маркетинговых коммуникаций компании сотовой связи. Наиболее яркой тенденцией современности является персонализация маркетинговых коммуникаций, установка интерактивных взаимоотношений с потребителем. Средний коэффициент весомости для данного утверждения составил 15,13. Эксперты согласны с необходимостью интеграции маркетинговых коммуникаций с целью повышения эффективности рекламного сообщения и синергетическо-

го эффекта рекламы, соответствующий коэффициент 13,45. Также экспертами была отмечена важность креативности коммуникаций и привлечение сторонних организаций к разработке рекламных стратегий федеральных компаний. В основе исследования были утверждения об особенностях маркетинговых коммуникаций, которые требовали оценки экспертов сотовых компаний в баллах: 1 - не согласен, 2 – частично согласен, 3 – полностью согласен.

**Таблица 2**

Экспертная оценка утверждений об особенностях современных маркетинговых коммуникаций

| Утверждение   | Эксперты |   |   |   |   |   | Сумма | Сред. коэфф. Весомости |
|---|----------|---|---|---|---|---|-------|------------------------|
|   | 1        | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |       |                        |
| Необходимость интеграции маркетинговых коммуникаций   | 3        | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 16    | 13,45                  |
| Персонализация маркетинговых коммуникаций, установка интерактивных взаимоотношений с потребителем           | 3        | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18    | 15,13                  |
| Необходимость креативности маркетинговых коммуникаций   | 2        | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 15    | 12,6                   |
| Наиболее эффективные каналы распространения рекламных коммуникаций оператора ТВ, интернет, наружная реклама | 2        | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 12    | 10,08                  |
| Необходимость осведомленности о рекламных стратегиях конкурентов  | 2        | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 14    | 11,76                  |
| Снижение затрат на традиционные медиа каналы  | 2        | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 14    | 11,76                  |
| Привлечение сторонних организаций к разработке рекламных стратегий  | 3        | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 15    | 12,61                  |
| Рекламная стратегия состоит из трех ключевых элементов: стратегия планирования, креативность, медиа.        | 3        | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 15    | 12,61                  |

Экспертная оценка факторов, влияющих на разработку рекламной стратегии компаний сотовой связи, позволила создать предпосылки к определению ключевых моментов формирования стратегии, которые будут способствовать усовершенствованию методического обеспечения процесса формирования рекламной стратегии. Экспертное мнение в области маркетинговых коммуникаций

компаний сотовой связи выявило наиболее яркие современные тенденции и особенности коммуникаций компаний сотовой связи, что необходимо для адекватного представления процесса разработки рекламной стратегии в современных условиях.

**Список источников:**

1. Наумова А.В. Научно-методологические основы планирования и организации рекламной кампании : [Электронный ресурс] : Дис. ...док. экон. наук : 08.00.05. М.: РГБ, 2006.
2. Окольнишникова И.Ю. Формирование и развитие маркетинговых коммуникаций в условиях индивидуализации спроса: [Электронный ресурс] : автореферат дис. ...док.экон. наук : 08.00.05. М.: РГБ, 2011.
3. Веселов А.И. Совершенствование ассортиментной политики предприятий: [Электронный ресурс] : автореферат дис. ...к.экон.наук : 08.00.05. М.: РГБ, 2011.

## СЕКЦИЯ 9 ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АПК

© Михайлушкин П.В., Баранников А.А.

### **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЯ ВОПРОСА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ САХАРА**

Одним из приоритетных направлений современного развития экономики является формирование эффективного и устойчиво функционирующего агропромышленного производства, развитие продовольственного рынка, его насыщение конкурентоспособной продукцией и постепенное вытеснение импортных товаров отечественными. Прежде всего, это продиктовано необходимостью обеспечения продовольственной безопасности как отдельного, так и страны в целом.

Рынок сахара является одним из крупнейших рынков продовольственных товаров в России. Обеспеченность сахаром как ценным продуктом питания, получаемым из сельскохозяйственного сырья, в значительной степени определяет продовольственную независимость и безопасность страны, поскольку этот продукт является стратегическим продовольственным товаром, а также сырьем для многих предприятий пищевой, фармацевтической и химической промышленности. Кроме того, рынок сахара привлекателен благодаря своей капиталоемкости и динамичности в плане ценовой конъюнктуры. Поэтому правительства большинства стран и ученые-экономисты уделяют пристальное внимание решению проблем, связанных с эффективностью и устойчивостью функционирования данного сектора продовольственного рынка.

Национальный рынок сахара развивается под воздействием сложного комплекса факторов, которые возможно объединить в четыре группы.

Существенное и весьма значимое место в продовольственном комплексе занимает свеклосахарный продуктовый подкомплекс. Он представляет собой совокупность экономически и организационно взаимосвязанных видов деятельности разных отраслей, включающих в себя свекловодство, сахарную промышленность, производственную, социальную и рыночную инфраструктуру, объединенных для удовлетворения потребностей населения в сахаре с учетом

научно обоснованных норм истребления при обязательном соблюдении экологических требований при производстве продукции по всей технологической цепочке.

Сырьем для производства сахара в мире являются различные растительные культуры. В России основным сырьем для производства сахара является сахарная свекла.

Как и любая другая отрасль, свеклосахарный продуктовый подкомплекс АПК имеет свои особенности, основными из которых являются:

- использование в качестве основного сырья для производства сахара корней сахарной свеклы, которая очень требовательна к природно-климатическим условиям и возделывается в связи с этим на ограниченной территории Российской Федерации [3];

- развитие негативной тенденции к преимущественному возделыванию других сельскохозяйственных культур в зонах, благоприятных для выращивания сахарной свеклы, что вызывает наличие «жесткой» конкуренции в отношении сахарной свеклы со стороны возделывания других сельскохозяйственных культур (более выгодных для сельских товаропроизводителей), увеличение доли подсолнечника в севообороте в зонах, благоприятных для выращивания сахарной свеклы, что вызывает уменьшение свекловичных посевов и оказывает негативное воздействие в связи с нарушением структуры севооборотов на урожайность как данной культуры, так и других сельскохозяйственных культур;

- относительно высокий уровень потребления сахара российским населением и соответственно увеличенный спрос на него по сравнению с рядом зарубежных стран;

- необходимость накопления достаточно больших запасов сахара в домашних хозяйствах, что объективно обусловлено: низким жизненным уровнем отдельных категорий населения, стремлением иметь резерв продуктов «на черный день» в условиях инфляции, наличием у горожан земельных участков для садоводства и огородничества, резким снижением объемов промышленного производства плодовых консервов при многократно возросших ценах на эту продукцию [13];

- необходимость размещения посевов сахарной свеклы поблизости с сахарными заводами [2];

- сезонность производства сахара из сахарной свеклы, обусловленная лимитированным периодом переработки ее корней при вне-сезонной загрузке заводов переработкой импортного сахара-сырца;

- совпадение по времени периода переработки плодово-ягодной продукции, характеризующегося повышенным спросом на «чи-

стый» сахар, и полного прекращения его выработки на сахарных заводах, следствием чего является необходимость создания сезонных запасов сахара на предприятиях торговли и пищевой промышленности [8];

- существующая тенденция снижения потребления сахара в чистом виде у категорий населения с высокими денежными доходами, увеличение спроса с их стороны на более дорогостоящие сахаросодержащие продукты питания при одновременном увеличении потребления «чистого» сахара и дешевых кондитерских изделий населением с низкими доходами;

- неодинаковый уровень потребления сахара и сахаросодержащих продуктов по различным регионам страны при максимальном душевом потреблении сахара в основных сахаропроизводящих районах и минимальном - в северных и восточных регионах Российской Федерации, где объективно существует необходимость повышенного уровня потребления высококалорийного сахара в связи с высоким уровнем энергозатрат населения [6].

Структуру свеклосахарного продуктового подкомплекса можно представить состоящей из трех сфер: I-я сфера - производство комплекса сельскохозяйственных машин для возделывания сахарной свеклы, производство удобрений, ядохимикатов и других средств борьбы с вредителями и болезнями сахарной свеклы, производство технологического оборудования для сахарной промышленности, строительство свеклоприемных пунктов и производство специального оборудования для них, производство специализированной тары для фасовки сахара, карьероуправления по добыче известнякового камня и др.; II-я сфера - выращивание сахарной свеклы и ее семеноводство; III - я сфера — сахарная промышленность.

Производственная инфраструктура подкомплекса включает в себя ремонт специализированной сельскохозяйственной техники, технологического оборудования сахарных заводов, свеклоприемных пунктов, транспортное обслуживание, услуги торговли, внешнеэкономические связи, научное обеспечение АПК. Социальная инфраструктура включает комплекс различных организаций и учреждений, призванных обеспечивать социальные потребности работников.

Весьма актуальным в современных условиях является формирование рыночной инфраструктуры технического сервиса АПК. Это сеть ремонтнообслуживающих производств непосредственно в хозяйствах, ремонтнообслуживающих предприятий районного звена, специализированных мастерских и ремонтных заводов регионального уровня.

Не менее важным элементом инфраструктуры в последние годы становятся внешнеэкономические связи, потому что экономическая глобализация в современных условиях влечет за собой коренную трансформацию сложившейся системы международных отношений, ускоряется интеграция и кооперация агропромышленного производства мира.

К экономическим факторам развития рынка сахара относятся макроэкономические параметры страны, механизм государственного регулирования рынка, уровень развития сельскохозяйственного производства и предприятий по промышленной переработке сахарной свеклы и сахара-сырца, уровень развития хозяйственных связей между предприятиями сахарного подкомплекса, межрегиональных связей по обеспечению товарообмена, уровень и структура цен.

Научно-технические факторы, по-нашему мнению, включают уровень развития материально-технической базы сельского хозяйства, сахарной промышленности и инфраструктуры, уровень механизации и автоматизации производственных и транспортно-складских процессов и внедрения достижений научно-технического процесса.

Среди социальных факторов нами выделены численность и социально-демографическая структура населения и его размещение по территории страны, динамика среднедушевых денежных доходов, количественный и качественный уровень обеспеченности предприятий сахарного подкомплекса трудовыми ресурсами.

Природно-климатические факторы определяют, прежде всего, размер и уровень развития зон производства сырья для сахарной промышленности.

Переход на новые условия хозяйствования, переориентация хозяйств на самофинансирование вызывают необходимость более рационального использования как природных ресурсов, так и всего производственного потенциала сельского хозяйства и его отраслей, в данном случае свекловодства. Тенденция спада производства сахарной свеклы связана, главным образом, с началом рыночных преобразований в отрасли и была обусловлена резким ухудшением финансового положения сельскохозяйственных предприятий.

Как показывают исследования, развитие свеклосахарного продуктового подкомплекса в нашей стране шло неравномерно. Под влиянием различных факторов происходили те или иные изменения. Соответственно возникает необходимость рассмотреть сложившуюся структуру свеклосахарного продуктового подкомплекса АПК. Вопрос структурирования свеклосахарного продуктового подкомплекса имеет большое методическое значение и позволяет



правильно определить пропорции и наметить пути эффективного функционирования. В большинстве случаев АПК и его подкомплексы рассматривают в виде трех крупных сфер отраслей: производство средств производства и производственное обслуживание; сельскохозяйственное производство; заготовка, транспортировка, хранение, переработка и реализация продукции.

Значимость сахара в продовольственной безопасности страны трудно переоценить. В 100 г продукта содержится 390 кал., а углеводы составляют 95,5 г. Более высокой калорийностью обладают только масло растительное (872), масло топленое (869), масло сливочное (734), орехи грецкие (612) и шоколад молочный (568). Калорийность сахара равна калорийности жирной свинины. Следовательно, сахар по калорийности занимает 6-е место в перечне пятидесяти семи наиболее употребляемых продуктов питания, а по содержанию углеводов он занимает среди них первое место [5].

Сбалансированным и полноценным считается питание при обеспечении суточной калорийности за счет правильного подбора белков (15% суточной калорийности, причем белки животного происхождения должны составлять не менее половины общего количества белков), жиров (30% суточной калорийности) и углеводов (55%). При суточных затратах 3000 кал это составляет: белков - 450 кал, по 225 кал животного и растительного происхождения; жиров - 900 кал и углеводов - 1650 кал, из которых 215 кал составляет сахар и 143 кал - кондитерские изделия, содержащие сахар. Доля сахара в общей суточной потребности калорий составляет 11,9%. Значимость сахара в продовольственной безопасности страны определяется еще и тем, что ни один вид продукции, кроме хлеба и мучных изделий, не превышает сахар по доле калорийности в суточных затратах на питание, а по углеводам занимает первое место [9].

Таким образом, сахар является вторым после зерна стратегическим продуктом. Однако до настоящего времени сахарному производству государством не уделяется столько внимания, сколько производству зерна. Если зерно Россия ежегодно экспортирует, то сахар-сырец или белый сахар - импортирует.

Важным условием обеспечения конкурентоспособности отечественного производства сахара, а также продовольственной безопасности в этой сфере является учет структуры использования сахарной продукции. В условиях высокой стоимости энергоносителей и высокой энергоемкости производства сахара очень важным резервом снижения затрат энергии на производство) является учет направления использования сахара. По многолетним данным, в стране сложилась следующая структура потребления сахара: пря-

мые покупки - 60%, промышленное потребление (кондитерские изделия, безалкогольные напитки, молочная продукция, консервирование фруктов и овощей и др.) - 40%. Таким образом, 40% сахаросодержащего продукта не нуждается в доведении его до сухого кристалла, а может быть использовано в виде сиропа, что обеспечит значительное снижение затрат энергии в производстве сахара.

При учете объемов производства сахара очень важно различать прямое его потребление и использование в сахаросодержащих продуктах. По медицинским нормам питания в среднем на душу населения рассчитано 20 кг сахара в год, в сахаросодержащих продуктах - еще 16 кг. Причем следует иметь в виду существенные колебания общего потребления сахара и сахаросодержащих продуктов по регионам страны. Если в Саратовской области и Удмуртии его потребляется по 28 кг, то в Краснодарском крае — 51 кг. Кроме того, следует отметить, что в странах Западной Европы до 70% сахара используется в сахаросодержащих продуктах, тогда как в нашей стране - только 40% [14].

Потребление сахара в России в расчете на имеющуюся численность населения оценивается примерно в 6 млн т в год, в том числе 3,6 млн т приходится на население, а 2,4 млн т — на пищевую промышленность. В последние годы наметилась тенденция увеличения потребления этого продукта в связи с ростом объемов его использования в пищевой промышленности (с 2,1, до 2,4 млн т). Из этого объема наибольшее количество используется в производстве кондитерских изделий (более 52%), соков (20%) и плодово-ягодных консервов (10%) [11].

Сахар является одним из самых дешевых источников калорий в рационе питания, а низкий уровень жизни порождает избыточный спрос на сахар со стороны населения (для консервирования фруктов и ягод, изготовления домашних алкогольных напитков).

Проведенный нами анализ рынка сахара в России позволил выявить следующие тенденции его развития [4;12]:

1) катастрофический спад производства сахара из сахарной свеклы в 2000-2001 гг. и соответствующий рост производства сахара из импортного сахара-сырца, снижающий продовольственную безопасность страны по данному продукту;

2) углубление диспропорций между объемами производства сахара и платежеспособным спросом населения;

3) тяжелое финансовое положение сахарных заводов и свеклосеющих хозяйств, ограничивающее возможности расширенного воспроизводства;

4) рост доли импорта белого сахара в общем объеме сахарных

ресурсов страны;

5) низкая степень переработки отходов и побочной продукции, которая содержит ценные питательные вещества и служит основным сырьем для ряда отраслей пищевой промышленности.

Учитывая сегодняшний уровень развития сахаропроизводства и переработки, дальнейшее развитие рынка сахара в России во многом будет обусловлено действием следующих факторов [1]:

- государственной экономической политикой, направленной на разработку программ развития сахарной промышленности и формирование организационно-экономического механизма, создающего условия и адекватную законодательную базу для эффективного и устойчивого функционирования свеклосахарного комплекса;

- инвестиционной политикой, от которой зависят льготы и стимулы к долгосрочным инвестициям, необходимым для строительства объектов производства и переработки, материальной базы рыночной инфраструктуры;

- развитием и углублением интеграционных связей между производителями фабричной сахарной свеклы и сахарными заводами, восстановлением системы ресурсного обеспечения отрасли.

Исследования состояния рынка сахара показали, что Россия в настоящее время и в ближайшей перспективе (до 2010 г.) не в состоянии поддерживать необходимый уровень самообеспечения сахаром. Связано это в первую очередь с тем, что материально-техническая база сельскохозяйственных предприятий пришла в такой упадок, восстановить который за 5-6 лет вряд ли возможно без соответствующей государственной поддержки.

Развал материально-технической базы свеклосахарной.) производства привел к снижению устойчивости развития сахарной промышленности России. Только наращивание объемов производства сахара из отечественного сырья позволит уменьшить зависимость страны от завозимого по импорту белого сахара и сахара-сырца и поддержать тем самым собственных сельскохозяйственных производителей и переработчиков. Поэтому необходимо принятие как со стороны государства, так и сахарных компаний срочных мер, направленных на защиту отечественного рынка сахара от импортной экспансии и обеспечение продовольственного безопасности.

В зависимости от почв и климата, разных условий произрастания и выращивания сахаросодержащих сельскохозяйственных культур, а также традиции, внутренних возможностей и потребностей количество потребления сахара и сахаросодержащих продуктов бывает различным. Однако главным фактором, влияющим на объем потребления сахара на душу населения, является экономиче-

ский потенциал и сложившиеся традиции.

Отраслевые особенности сахарной промышленности обуславливают учет при прогнозировании ее развития следующих аспектов [10;15]:

- уровня развития сырьевой базы, что связано с оптимальным использованием природно-ресурсного потенциала, возможностью завоза сырья, организацией производственной инфраструктуры по доставке сырья в регионе (и за его пределами);

- обеспечения сбалансированности между объемом сырья и производственными мощностями по его переработке, исходя в первую очередь из максимальной загрузки существующих мощностей, их перевооружения и реконструкции;

- сбалансированности между спросом и предложением на рынке сахара;

- оптимального соотношения объемов продукции собственного производства и завозимой извне, включая импорт, исходя из политической и экономической целесообразности, т. е. необходимости учета того, каким ресурсом возмещается импорт (завоз из других регионов страны), возможности расширения импортозамещающего производства.

Таким образом, сахарная промышленность страны должна формироваться и развиваться на основе эффективного внутреннего производства и обмена, а также экспорта и импорта. Для регулирования соотношений между экспортом и импортом следует применить принцип возмещения импорта сахара экспортом только продовольственных товаров, производство которых в стране более эффективно с позиций сырьевых ресурсов и экономической целесообразности, но не в обмен на невозпроизводимые ресурсы (нефть, газ, уголь). Этому должна сопутствовать на федеральном уровне взвешенная внешнеэкономическая и таможенная политика.

Для повышения достоверности прогнозирования необходимо учитывать активный прогнозный фон, т. е. совокупность внешних по отношению к объекту факторов и условий, для решения задачи прогнозирования. Необходимость определения факторов, оказывающих влияние на объект прогнозирования, обуславливается также и тем, что прогноз состояния объекта строится на основании прогнозных значений факторов. Факторы, определяющие развитие сахарной промышленности, могут быть объединены в 4 группы [7]:

- факторы, определяющие спрос на сахар;
- факторы, влияющие на производительность труда в отрасли;
- факторы государственного воздействия на рынок сахара и развитие сахарной промышленности;

- факторы, определяющие обеспеченность сырьем, топливно-энергетическими и другими ресурсами.

Специфика сахарной промышленности как объекта прогнозирования проявляется в качественном отличии факторов третьей и четвертой групп.

Целями прогнозирования развития сахарной промышленности являются [16]:

1) оценка активного прогнозного фона (благоприятных возможностей и потенциальных угроз внешней среды);

2) построение сценариев развития сахарной промышленности в трех вариантах (базовый, т.е. наиболее вероятный, сценарий; оптимистический сценарий; пессимистический сценарий);

3) выявление возможных и целесообразных направлений деятельности предприятий сахарной промышленности, повышающих уровень их адаптации к изменениям внешней среды.

#### **Список источников:**

1. Агаев В.Г. Организационно-экономический механизм обеспечения продовольственной безопасности / В.Г. Агаев.- М.: МСХА, 2000. – 178с.
2. Балабанов В.С. Продовольственная безопасность: (международные и внутренние аспекты) / В.С. Балабанов, Е.Н. Борисенко. – М.: Экономика, 2002. – 544с.
3. Безопасность России. Правовые, социально – экономические и научно – технические аспекты. Продовольственная безопасность. Раздел 1-й. – М.: Знание, 200. – 538с.
4. Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Продовольственная безопасность. Раздел 2-й. – М.: Знание, 2001. – 480с.
5. Михайлушкин П.В., Баранников А.А. Модернизация аграрного производства России: инновационный аспект Молодой ученый 2012 №8 (43) С. 129-134.
6. Зарова Е.В. Продовольственная безопасность Самарской области: Методология исследования и прогнозирования: монография / Е.В. Зарова, Н.Н. Проживина, О.В. Баканач. – Самара: СГЭА, 2002. – 158с.
7. Концепция продовольственной безопасности Российской Федерации. –Мю: ВНИИЭСХ, 2000.
8. Коровкин В. Проблемы и перспективы обеспечения продовольственной безопасности России / В. Коровкин, В. Сидоренко, И. Юркин // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2005. - №4. – С. 37-39.
9. Коровкин В. Глобализация решения проблемы продовольственной безопасности России / В. Коровкин, Д. Казеннов // Международный

- сельскохозяйственный журнал. – 2001. - №3. – С 44-45.
10. Макконел К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – М.: Республика, 1993 – 734с.
11. Маршалл А. принципы экономической науки / А. Маршалл . – М.: Прогресс, 1993. - Т.1- 414с.
12. Маршалл А. принципы экономической науки / А. Маршалл . – М.: Прогресс, 1993. - Т.2- 309с.
13. Маршалл А. принципы экономической науки / А. Маршалл . – М.: Прогресс, 1993. - Т.3- 350с.
14. Маслаков В.В. Научные основы формирования системы продовольственной безопасности индустриально-аграрного региона / В.В, Маслаков. – Екатеринбург: Банк культурной информации, 1998. – 320с.
15. Трубилин И.Т. Сидоренко В.В. Попов И.Ф. Государственное регулирование экономики / И.Т. Трубилин, В.В. Сидоренко, И.Ф. Попов. – Краснодар.: КубГАУ, 2002. – 648с.
16. Федотов Е. Продовольственная безопасность и аграрная политика России / Е. Федотов // АПК: экономика, управление. – 2001. - №5. – С. 61-64.

© Туралин А. З., Туралина Ж.А.

## СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Аннотация.* В данной статье проводится анализ современного состояния сельского хозяйства Республики Казахстан, представлена структура импорта продуктов питания, рассматривается доля импорта основных продовольственных товаров во внутреннем потреблении.

*Ключевые слова:* валовая продукция, сельское хозяйство, импортозависимость, продовольственная безопасность.

По мировым стандартам Республика Казахстан очень богата земельными ресурсами, согласно данных Агентства РК по управлению земельными ресурсами наша страна располагает 272,5 млн.га земельных площадей из которых 222,5 млн.га сельскохозяйственные угодья [1].

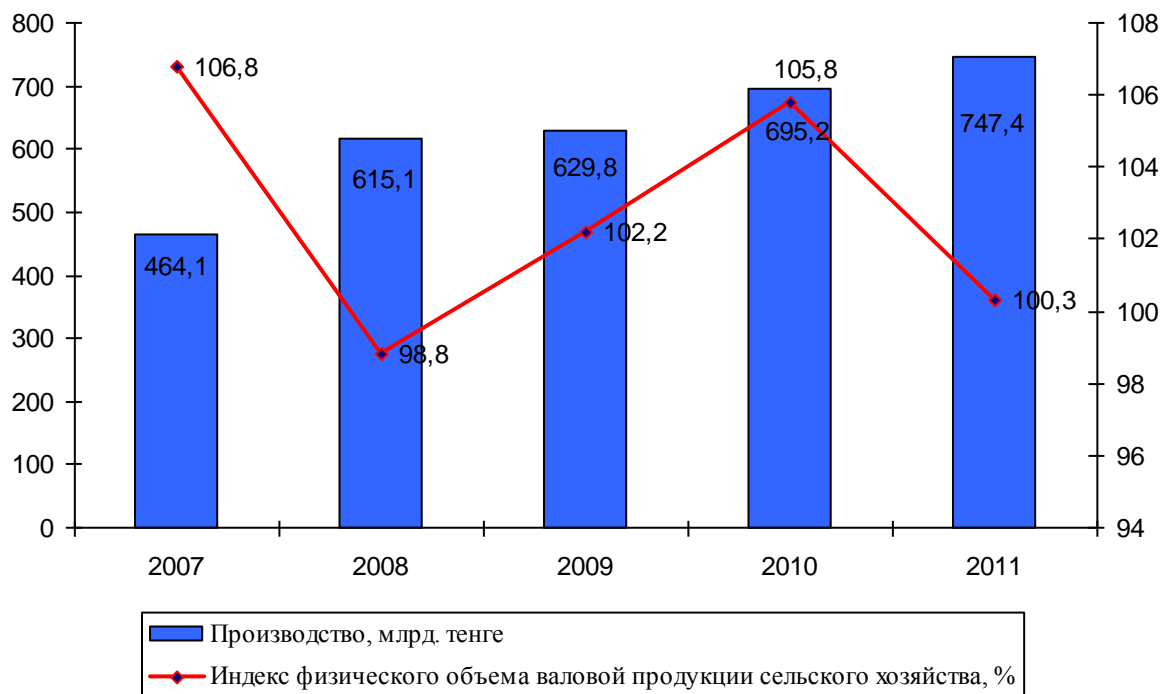
Валовая продукция сельского хозяйства Республики Казахстан демонстрирует устойчивую тенденцию к росту: за период с 2007 г по 2011 г объем продукции сельского хозяйства вырос с 1121 млрд.

тенге до 2256,6 млрд. тенге (рисунок 1),



**Рис. 1.** Объем производства валовой продукции сельского хозяйства  
 Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике

а объем продукции переработки - с 464,1 млрд. тенге до 747,4 млрд. тенге (рисунок 2).



**Рис. 2.** Объем производства отраслей переработки продукции сельского хозяйства

Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике

Среднегодовые темпы роста продукции сельского хозяйства за последние 5 лет составили 21,6%, продукции переработки - 13,2%.

Основные показатели развития сельского хозяйства за последние пять лет приведены в таблице 1.

**Таблица 1**

Показатели развития сельского хозяйства Республики Казахстан

| Показатель   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|
| Численность сельского населения, тыс. человек      | 6563,6 | 7241,6 | 7354,5 | 7365,7 | 7458,3 |
| Доля сельского населения в общей численности, %    | 42,6   | 46,8   | 46,0   | 46,0   | 45,5   |
| Доля сельского хозяйства в ВВП, %                  | 5,7    | 6,4    | 6,3    | 4,4    | 5,1    |
| Валовая продукция сельского хозяйства, млрд. тенге | 1121,8 | 1384,2 | 1640,2 | 1442,6 | 2256,6 |

Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике

**Таблица 2**

Производство продукции переработки, млрд. тенге

| Показатель   | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Производство продуктов питания   | 559,8 | 615,1 | 629,8 | 695,2 | 747,4 |
| Переработка и консервирование мяса и производство мясных изделий                     | 36,5  | 62,4  | 69,7  | 77,6  | 87,6  |
| Переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков                         | 5,9   | 7,0   | 7,3   | 8,0   | 7,8   |
| Переработка и консервирование фруктов и овощей                                       | 18,4  | 69,6  | 69,6  | 68,3  | 72,6  |
| Производство растительных и животных масел и жиров                                   | 43,7  | 52,0  | 42,8  | 85,6  | 64,1  |
| Производство молочных продуктов  | 43,9  | 101,5 | 103,5 | 117,3 | 125,6 |
| Производство продуктов мукомольной промышленности, крахмалов и крахмальных продуктов | 69,0  | 133,3 | 128,0 | 120,0 | 150,7 |
| Производство хлебобулочных и мучных изделий  | -     | -     | 115,3 | 120,1 | 126,9 |
| Производство прочих продуктов питания  | 91,0  | 181,6 | 86,1  | 90,9  | 101,4 |
| Производство готовых кормов для животных   | 6,2   | 7,6   | 7,4   | 7,8   | 10,8  |

Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике



Из таблицы 1 видно, что за исследуемый период численность сельского населения имеет положительную динамику, а доля сельского населения составляет порядка 45%, что свидетельствует о высоком трудовом потенциале.

За 5 лет среднегодовой валовой объем производства ключевых продуктов переработки составил около 650 млрд. тенге (Таблица 2).

Но несмотря на то, что в целом в сельском хозяйстве наблюдается тенденция устойчивого роста, в нашей стране наблюдается импортозависимость по многим видам продукции переработки АПК. Согласно данным Комитета таможенного контроля Министерства финансов Республики Казахстан, очень высок уровень импортозависимости плодоовощной продукции, продукции переработки мяса и молока (Таблица 3).

Импорт молока превышает его экспорт в 57 раз, импорт яблок – в 25 раз, импорт подсолнечника в 9 раз, импорт мяса КРС – в более, чем в 7 раз, импорт картофеля – в 107 раз, а мясо конины вообще не экспортируется лишь импортируется.

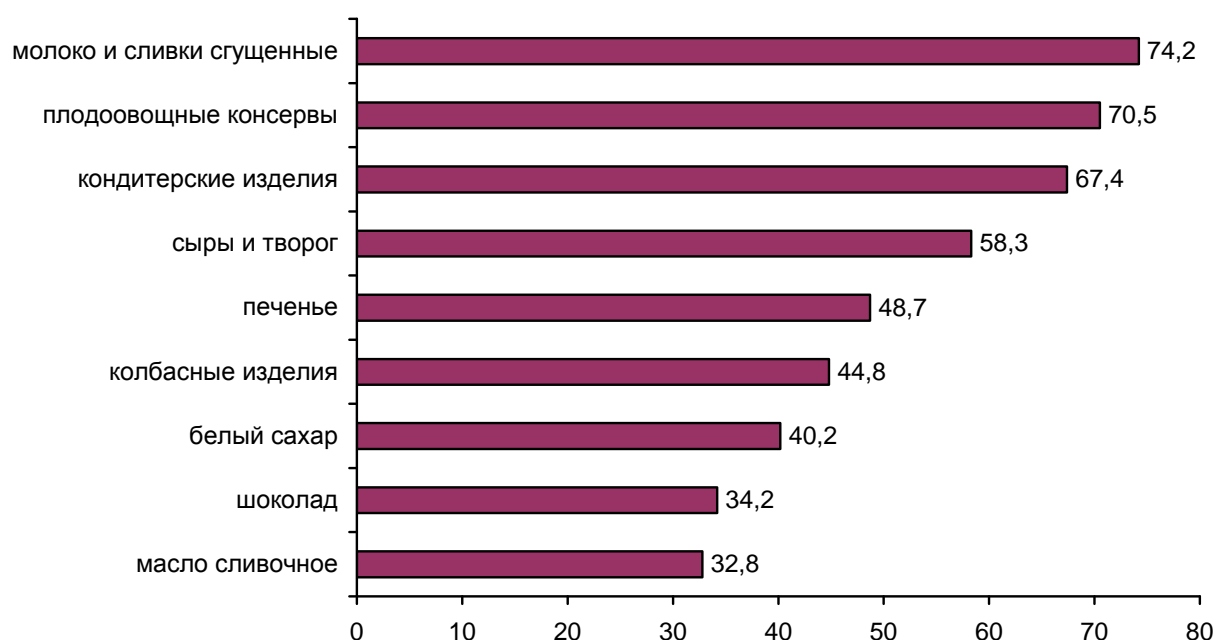
Таблица 3

Баланс импорта/ экспорта продуктов в Казахстане в 2011 году, тыс. долл. США

| Продукт           | Экспорт, среднее за 2007-2011 гг. | Импорт, среднее за 2007-2011 гг. |
|-------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| Пшеница           | 956 676                           | 4 258                            |
| Хлопковое волокно | 110 051                           | 12 773                           |
| Ячмень            | 93 904                            | 17 803                           |
| Рыба              | 79 391                            | 33 127                           |
| Овощи             | 35 466                            | 52 514                           |
| Рапс              | 17 642                            | 1 415                            |
| Рис               | 16 946                            | 13 066                           |
| Лен               | 15 438                            | 222                              |
| Шерсть            | 4 085                             | 136                              |
| Молоко            | 2 339                             | 132 126                          |
| Кукуруза          | 1 595                             | 1 182                            |
| Яблоки            | 1 527                             | 37 628                           |
| Подсолнечник      | 1 510                             | 13 208                           |
| Соевые бобы       | 1 272                             | 3 363                            |
| Овес              | 929                               | 17                               |
| Мясо МРС          | 866                               | 306                              |
| Мясо птицы        | 797                               | 108 009                          |
| Гречиха           | 368                               | 776                              |
| Мясо КРС          | 298                               | 22 734                           |
| Картофель         | 192                               | 20 504                           |
| Рожь              | 163                               | 80                               |
| Мясо свинина      | 135                               | 11 183                           |
| Мясо конина       | -                                 | 6 036                            |

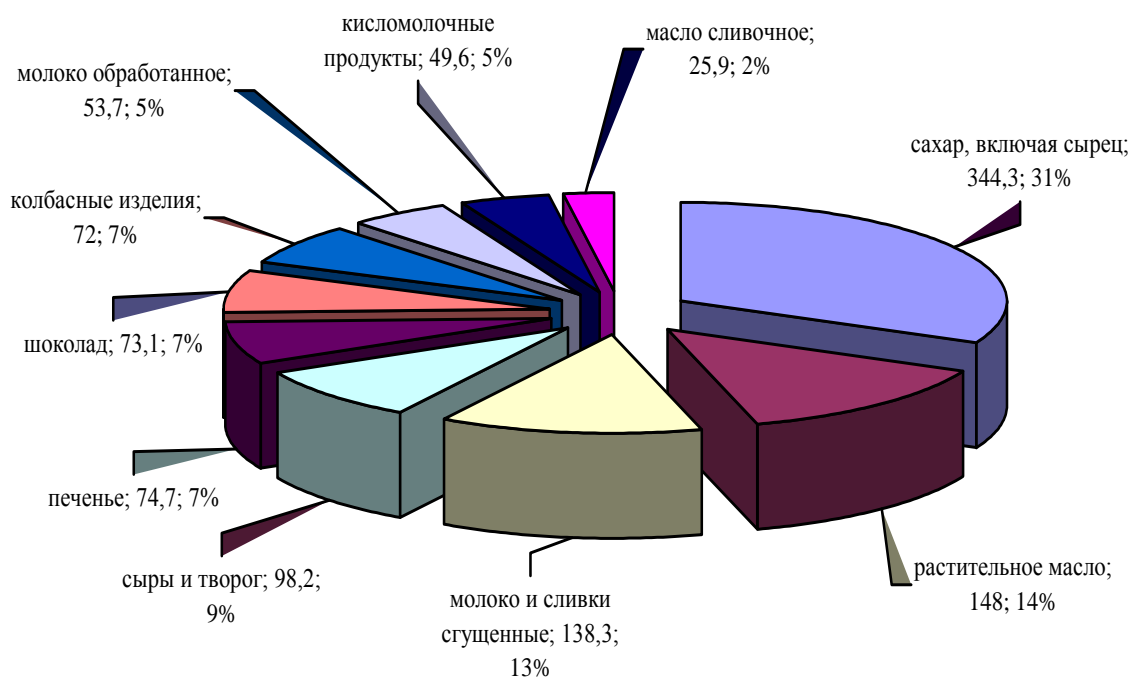
Источник: Комитет таможенного контроля Министерства финансов Республики Казахстан

По классификации ФАО порогом продовольственной безопасности считается 15-20% импорта продуктов питания. У нас в Казахстане она составляет 23%, а по отдельным продуктам намного выше. Согласно данным Аналитического центра экономической политики в АПК Республики Казахстан доля импорта молока и сгущенных сливок по состоянию на 1 января 2012 года составил 74,2%, плодоовощных консервов – 70,5%, кондитерских изделий – 67,4%, сыра и творога – 58,3%, печенья – 48,7%, колбасных изделий – 44,8%, белого сахара – 40,2%, шоколада – 34,2%, масла сливочного – 32,8% (рисунок 3).



*Рис. 3. Доля импорта основных продовольственных товаров во внутреннем потреблении, %. Источник: Аналитический центр экономической политики в АПК РК*

За 2011 год объем импорт основных продовольственных товаров составил 1093,7 млн. долларов США. Основную долю импорта занимают такие продукты, как сахар, включая сырец 344,3 млн. долларов или (31%), растительное масло 148 млн. долларов или (14%) и молоко и сливки сгущенные 138,3 млн. долларов или (13%).



**Рис. 4 Структура импорта продуктов питания, %.** Источник: Комитет таможенного контроля Министерства финансов Республики Казахстан.

Обобщая выше сказанное, приходим к выводу, что Казахстан, располагая огромным потенциалом земельных и трудовых ресурсов на сегодняшний имеет большую импортозависимость по многим продуктам питания.

Как показывает мировой опыт странам, не способным устойчиво обеспечивать население базовыми продуктами питания всегда угрожает конъюнктурная зависимость от импортеров, потеря экономической самостоятельности. Обеспеченность человечества продуктами питания всегда являлась не только главным условием его существования, но и наиболее важным фактором социальной и экономической стабильности в отдельных странах и мировом сообществе в целом. "Судьбы наций находятся в зависимости от того, как они питаются" - некогда заметил известный французский деятель А. Брилья-Саварен [2, стр 4].

Хотелось бы отметить, что государством предпринимаются определенные меры по уменьшению импортозависимости продуктов питания, так разработана программа по развитию Агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2013-2020 годы, реализация которой должна дать следующие результаты:

- увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции в 1,5 раза;
- повышение производительности труда на одного занятого в сельском хозяйстве в 3 раза;
- увеличение экспортной выручки от реализации продукции агропромышленного комплекса на 20 % ;
- обеспечение более 80% внутреннего рынка продовольственных товаров продуктами питания казахстанского производства.

**Список источников:**

1. *www.auzr.kz*
2. Brilliat-Savarin. Physiologie du gout.

## СЕКЦИЯ 10 ФИНАНСЫ, БЮДЖЕТНАЯ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМЫ

© Иванова Н.В.

### РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

*Аннотация:* Проанализированы этапы становления и развития предпринимательства в России. Особое внимание уделено структуре малых предприятий по видам экономической деятельности в Ростовской области, а также раскрыт вклад малых предприятий в макроэкономические показатели Ростовской области.

Предпринимательство, малый бизнес, структура малых предприятий, виды экономической деятельности, критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу.

В России становление и развитие предпринимательства имеет свои особенности. В нашей стране, как и в других бывших социалистических странах в течение десятилетий предприниматель и его деятельность (предпринимательство) легитимно, по сути, отсутствовали. Начиная с 1929г. в России свободное предпринимательство, было свернуто, произошло полное огосударствление экономики. Государство не только не создавало экономических и правовых условий для предпринимательства, но и гасило его экономическими, административными и уголовными методами.

Переход к рыночной экономике в России изменил социальную структуру общества, привел к появлению новых слоев и социоструктурных образований. Речь идет о наемных работниках и работающих не по найму (91,4 % и 8,6 % соответственно в структуре занятого населения). Среди последних выделяются работодатели, самостоятельно занятые, члены производственных кооперативов на семейном предприятии, т. е. те, кто по определению Федеральной службы государственной статистики, называется «работодателями» [1]. Проанализируем этапы становления предпринимательства в России – таблица 1.

Таблица 1

Этапы становления предпринимательства в России

| Этап | Период                     | Характерные черты  |
|------|----------------------------|--|
| 1    | 1985 – 1987 г.г.           | Распространение бригадных подрядов, малочисленность участников предпринимательства и его экспериментальный характер.   |
| 2    | 1988 – 1989 г.г.           | Деятельность малого предпринимательства расширяется, в виде кооперативов. Число людей увеличивается и выделяется молодое поколение предпринимателей  |
| 3    | 1989 – 1990 г.г.           | Приняты законодательные акты, направленные на активизацию малых предприятий  |
| 4    | 1991 – 1992 г.г.           | Характерная коммерциализация и появление среднего и крупного бизнеса. Происходит рост малых предприятий в различных организационно-правовых формах   |
| 5    | 1993 – 1994 г.г.           | Период широкомасштабной приватизации и развития всех видов предпринимательской деятельности. Были заложены основы рыночных отношений.  |
| 6    | 1995 – 1998 г.г.           | Прослеживается нацеленность экономической политики на создание концепции развития малого предпринимательства в нашей стране. Вырабатываются конкретные меры реальной помощи малому бизнесу по всей стране с предоставлением самостоятельности регионам в решении этих проблем. |
| 7    | 1999 – 2003 г.г.           | Созданы благоприятные условия для развития малого предпринимательства на основе повышения качества и эффективности мер государственной поддержки на федеральном уровне.  |
| 8    | 2004 – 2007 г.г.           | В этот период отмечается рост показателей малого предпринимательства.  |
| 9    | 2008 г. по настоящее время | Отсчет еще одного этапа развития малого предпринимательства  |

С 1 января 2008 года вступил в действие Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», согласно которому определено три критерия отнесения предприятия к малому и среднему бизнесу:

1) для юридических лиц - суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фон-

дов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов (данное ограничение не распространяется на хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) таких хозяйственных обществ - бюджетным научным учреждениям или созданным государственными академиями наук научным учреждениям либо бюджетным образовательным учреждениям высшего профессионального образования или созданным государственными академиями наук образовательным учреждениям высшего профессионального образования);

2) численность работников:

- микропредприятия - не более чем 15 человек;
- малые предприятия - до 100 человек;
- средние предприятия - от 101 до 250 человек.

3) объем максимальной выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предыдущий год без учета налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

- микропредприятия - 60 млн. руб.;
- малые предприятия - 400 млн. руб.;
- средние предприятия - 1000 млн. руб.[2].

Анализируя роль предпринимательства на Дону, можно с уверенностью сказать, что малое и среднее предпринимательство в настоящее время показало себя как эффективная форма организации производственной и непроизводственной деятельности и на сегодняшний день занимает существенную долю в рыночной структуре, является одним из ее важных элементов. Субъекты малого и среднего бизнеса содействует развитию конкурентоспособности путем использования ценовых преимуществ, повышения качества и новизны производимой продукции.

Динамичное развитие экономики Дона зависит не только от стабильной работы крупного бизнеса, безусловно, свой вклад в эко-

номическое благополучие региона вносят и предприятия малого бизнеса. Развитие предпринимательства является стратегической целью работы Администрации Ростовской области. Основным документом, позволяющим на региональном уровне оказывать такую поддержку предпринимателям, является Областная долгосрочная целевая программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на соответствующий период. Также в этих целях приняты муниципальные программы во всех 55 территориях.

С целью обеспечения комплексного подхода к удовлетворению потребностей малого и среднего бизнеса в финансовой, имущественной, информационной и иных видах поддержки, в области сформирована инфраструктура поддержки предпринимательства, в которую входят:

- 18 лизинговых компаний;
- 10 фондов поддержки малого предпринимательства и фондов местного развития;
- 26 муниципальных агентств поддержки и развития малого и среднего предпринимательства;
- 21 информационно-консалтинговый центр по обслуживанию предприятий малого агробизнеса, крестьянско-фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств;
- 13 бизнес-инкубаторов, технопарков, инновационно-технологически центров [3].

Оценивая вклад малых предприятий в макроэкономические показатели Ростовской области (рисунок 1), следует отметить, что по оценке в 1 квартале текущего года возросла доля малых предприятий в объеме инвестиций, использованных на развитие экономики области, на 3,6 процентных пункта (соответственно, с 6,6 % в январе-марте 2011 года до 9,8% в январе-марте 2012 года), в обороте оптовой и розничной торговли на 2,9 процента и 0,2 процента (соответственно, с 21,5% в январе-марте 2011 года до 24,4 % в январе-марте 2012 года и с 15,7% до 15,9%).

Вместе с тем, доля среднесписочной численности работающих на малых предприятиях несколько снизилась и составила 14,2% от среднесписочной численности (в январе-марте 2011 года – 14,6%).

Как и в предыдущие годы, в течение 2011 достаточно активно шел процесс регистрации малых и микропредприятий, что способствовало росту количества субъектов малого предпринимательства на начало 2012 года. Так, по оценке, число зарегистрированных малых предприятий на 1 января 2012 года возросло по сравнению с аналогичной датой предыдущего года более чем на 1000 предприя-



тий и составило 53164 единицы, из которых 6757 малых предприятий и 46407 микропредприятий [4].

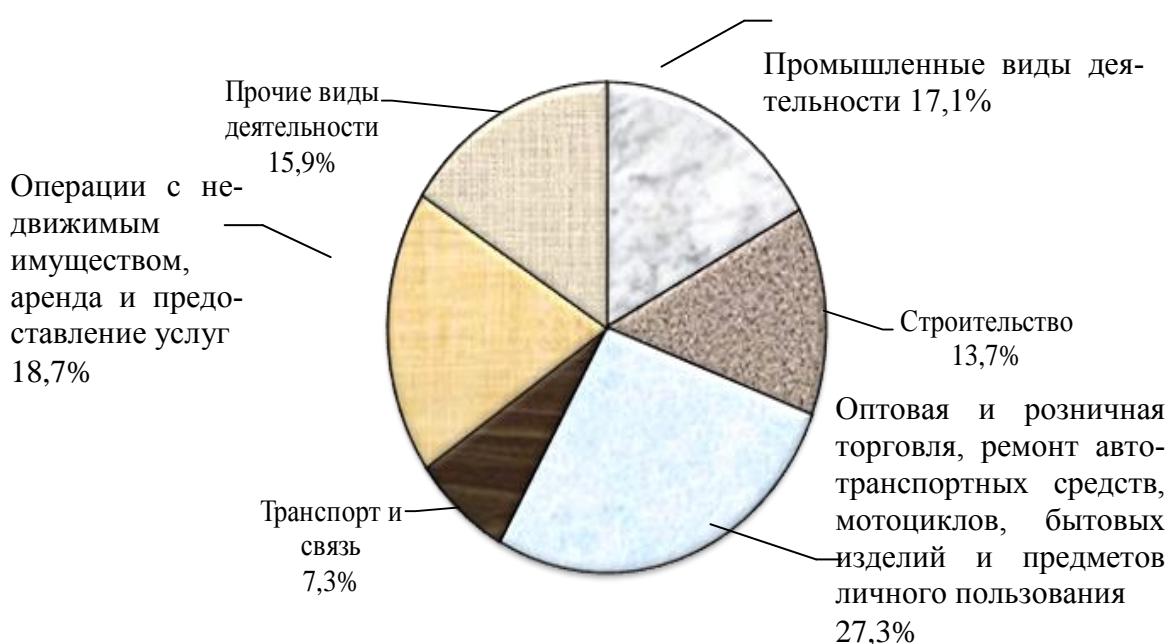


*Рис. 1. Вклад малых предприятий в макроэкономические показатели Ростовской области, %*

Самым распространенным видом экономической деятельности у малых предприятий Ростова и области остается оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», где сосредоточено 27,3 % предприятий. Предприятия с основным видом деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства» и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» составляют в суммарном выражении 17,1 % малых предприятий. Операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг занимаются 18,7 % малых предприятий, строительством – 13,7 % малых предприятий. Структуру малых предприятий по видам экономической деятельности в Ростовской области в январе – марте 2012 года представим на рисунке 2.

Отдельно следует остановиться на показателях малых предприятий, осуществляющих деятельность в оптовой и розничной торговле, где аккумулируется почти 60 процентов общего объема оборота малых предприятий. Как и в предыдущие годы в Ростовской области продолжают наращивать присутствие федеральные и региональные торговые сети, однако малые предприятия продолжают играть существенную роль в формировании оборота оптовой и роз-

ничной торговли. Более того, в 1 квартале 2012 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вклад малых предприятий в формирование вышеназванных показателей вырос - в обороте оптовой торговли с 21,5 процентов в январе-марте 2011 года до 24,4 процентов в январе-марте 2012 года, в обороте розничной торговли, соответственно, с 15,7 процентов до 15,9 процентов.



**Рис. 2.** Структура малых предприятий по видам экономической деятельности в Ростовской области в январе – марте 2012 года, %

Малые предприятия нацелены не только на насыщение рынка разнообразными товарами и услугами, они оказывают позитивное влияние на снижение напряженности на рынке труда. Среднесписочная численность работающих на малых предприятиях области (без микропредприятий) за январь-март 2012 года составила 164,5 тыс. чел., что на 4,4 процента или 7,6 тыс. чел. ниже, чем в соответствующем периоде 2011 года – таблица 2.

Снижение среднесписочной численности наблюдается практически во всех видах деятельности, при этом наиболее существенное в «предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг» (на 12,7), «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (на 6,4%), «оптовой и розничной торговле; ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» (на 5,4%).

Таблица 2

Распределение среднесписочной численности работников малых предприятий (без микропредприятий) по видам экономической деятельности за январь-март 2012 года

| Виды экономической деятельности  | Всего работников, тыс. человек | В % к итогу |
|--|--------------------------------|-------------|
| 1  | 2                              | 3           |
| Всего  | 164,5                          | 100,0       |
| в том числе организации с основным видом деятельности:   |                                |             |
| сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство   | 14,3                           | 8,7         |
| рыболовство, рыбоводство   | 0,9                            | 0,5         |
| добыча полезных ископаемых   | 0,8                            | 0,5         |
| обрабатывающие производства  | 31,7                           | 19,3        |
| производство и распределение электроэнергии, газа и воды   | 1,5                            | 0,9         |
| строительство  | 19,7                           | 12,0        |
| оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 35,6                           | 21,6        |
| гостиницы и рестораны  | 7,9                            | 4,8         |
| транспорт и связь  | 14,1                           | 8,6         |
| финансовая деятельность  | 1,1                            | 0,7         |
| операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг  | 31,4                           | 19,1        |
| образование  | 0,1                            | 0,0         |
| здравоохранение и предоставление социальных услуг  | 2,3                            | 1,4         |
| предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг  | 3,2                            | 2,0         |

Что касается заработной платы, то размер официально начисленной среднемесячной заработной платы на предприятиях малого бизнеса (без микропредприятий) за январь-март 2012 года составил 13360,2 рублей, что на 11,4 процента превышает зарплату на данных предприятиях за соответствующий период 2011 года. На крупных и средних предприятиях области прирост заработной платы за аналогичный период текущего года сложился незначительно выше – 14,9 процента.

Самый низкий размер среднемесячной начисленной заработной платы с начала текущего года (на 36,6 % ниже заработной платы в среднем по области по малым предприятиям без учета микропредприятий) наблюдается у работников, занятых сельским хозяйством,

охотой и лесным хозяйством. Кроме того, на 31,6% ниже среднеобластной сложилась заработная плата у работников, занятых рыболовством и рыбоводством, на 28,4% - у занятых в гостинично-ресторанном бизнесе [3].

Таким образом, подводя итог всему выше сказанному, можно отметить, что анализ результатов основных показателей деятельности малых предприятий (без микропредприятий) в 1 квартале 2012 г. указывает на то, что на малых предприятиях продолжает наблюдаться сокращение среднесписочной численности по сравнению с аналогичным периодом 2011г..

Что касается уровня оплаты труда на малых предприятиях области, то он по-прежнему отстает от среднемесячной заработной платы работников крупных и средних предприятий и, к сожалению, этот разрыв растет с каждым годом. Тем не менее, малый бизнес остается одним из основных регуляторов на рынке труда, создавая рабочие места и способствуя трудоустройству жителей донского региона.

**Список источников:**

1. modern-econ.ru
2. [http:// www.rostov-gorod.ru](http://www.rostov-gorod.ru)
3. <http://mbdon.ru>

© Мельникова И.Н.

## **КРАУДСОРСИНГ В СФЕРЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

***Аннотация:** В статье рассматриваются проблемы и перспективы применения технологии краудсорсинга в банковской сфере, как одного из методов решения поставленных задач, за счет активного участия творческой, креативной части общества. Дается оценка перспективы использования и результативности данного метода. Представлен анализ самых крупных краудсорсинговых проектов России в сфере банковской деятельности.*

***Ключевые слова:** краудсорсинг, аутсорсинг, Интернет аудитория, банковская деятельность.*

В условиях конкурентного рынка всё больше возрастает интерес к новым тенденциям и инновационным технологиям, которые непосредственно связаны с потребительской жизнью, используются во всех отраслях промышленности, в том числе банковской дея-

тельности, и имеют потенциал стремительного развития в течение ближайшего времени. Банки, которые уделяют особое внимание развитию информационных технологий, имеют возможность утвердиться в качестве лидера и обеспечить себе наибольшие конкурентные преимущества. С течением времени меняется и традиционный взгляд на конкурентные преимущества, которые всё чаще связывают с интеллектуальным капиталом, который в свою очередь подвержен постоянным изменениям, значительная роль в которых принадлежит неосязаемым активам, то есть совершенно новым знаниям, возникающим благодаря взаимоотношениям внутри и вне банка.

Таким образом, результативность работы банка зависит от интеллектуального капитала, который развивается благодаря информационным взаимоотношениям сотрудников банка с клиентами. В такого, рода взаимодействиях присутствуют как явные знания, применяемые в банковских процессах, так и скрытые, неструктурированные знания людей не имеющие практического применения.

Метод, позволяющий генерировать «идею народа», для дальнейшего решения определенных задач, в том числе и в банковской сфере, получил название краудсорсинг.

Данный термин, под которым понимается организация работы группы людей над какой-либо задачей ради достижения общих благ, образован от английских слов «толпа» и «аутсорсинг» – еще одного термина, обозначающего передачу части бизнес-процессов организации на обслуживание другой компании. Краудсорсинг непосредственно соприкасается с понятием аутсорсинг тем, что основан на привлечении сторонних человеческих ресурсов. Но если аутсорсинг подразумевает заключение официального договора, то в краудсорсинге людей привлекают на основании публичной оферты (предложения).

Впервые термин «краудсорсинг», как считается, использовал в 2006 году журналист Джефф Хауи в статье *The Rise of Crowdsourcing* для журнала *Wired*. Тем не менее, ещё в 2004 году журналист Джеймс Шуровьески опубликовал книгу «Мудрость толпы», заявив, что при правильно заданных условиях поиск решения какой-либо проблемы с опорой на совокупные знания многих людей может быть более эффективной методикой, чем использование знаний и опыта нескольких из них. Однако лишь с развитием Интернета данный метод стал дешевым и общедоступным в десятках областей человеческих знаний.

Основой всех проектов, использующих метод краудсорсинга, являются творческие и креативные люди, которые готовы жертво-

вать своим временем. Обычно энтузиасты, которые занимаются такими проектами, стремятся не столько заработать денег, сколько получить моральное удовлетворение от работы.

На основании всего вышеизложенного следует выделить ряд отличительных особенностей краудсорсинга, которыми являются:

1. Факт трудовой деятельности. В краудсорсинге важен фактор труда, а не общения, пусть даже в поисках коллективного решения.
2. Количественный состав участников. Чем больше в данном проекте участвует людей, тем более высока эффективность работы.
3. Качественный состав участников. Обычные пользователи глобальных сетей, которые работают над какой-то задачей, зачастую могут выдавать лучшие результаты на поставленную задачу, чем профессионалы.

В банковской сфере технология краудсорсинга может осуществляться посредством использования сети Интернет, где для решения определенной задачи привлекается группа исполнителей на конкурсной основе. Для реализации таких проектов в нашей стране существует две специально разработанные платформы: WikiVote! и Witology.

Технология краудсорсинга является новшеством в сфере банковской деятельности для России, но, тем не менее, примеры использования данного метода для решения банковских задач существуют.

На сегодняшний день самым крупным краудсорсинговым проектом в сфере банковской деятельности является Сбербанк-21. К совместной работе на данном проекте было привлечено более 120 тысяч человек. За месяц было предложено более 2500 идей. 12 ноября 2011 года состоялась конференция «Сбербанк-170». На ней были представлены три доклада: «Сбербанк-21-Будущее», «Россия-21-Прогресс» и «Инновации-21-Краудсорсинг». Все они были посвящены новейшим технологиям для управления сложными процессами, проектами, крупными предприятиями и сообществами, поиску и принятию правильных решений. Участники проекта активно дискутировали на предложенные темы и коллективно находили выход из сложившейся ситуации. Причем для проекта «Сбербанк — 170 лет» интернет- площадка Witology не только учитывала существенные ограничения стандартного краудсорсинга (проблемы коммуникации, разный социальный уровень участников сообщества, вероятность потери стоящей идеи среди множества предложений), но и применяла более сложный метод — синтеллектуальный краудсорсинг (со-разум). Специализированная система рейтингов, доступ к подробной информации о каждом участнике, систематизи-

рованные критерии отбора идей и рыночные механизмы их оценки на определенных этапах — все это помогло выделить действительно лучшие идеи и наиболее толковых участников из всех остальных. Подготовлены эти труды были силами нескольких тысяч человек.

Другой пример краудсорсинга в банковской сфере — Альфа-идея от Альфа-банка. Данный проект был запущен в октябре 2010 г. Посещаемость страницы проекта «Альфа-Идея» в день — 1000 человек (июнь 2012 г.) до 30% — постоянные посетители.

Проект используется как для отбора лучших идей пользователей, так и для обсуждения новых продуктов и сервисов, предлагаемых банком. Каждая идея каталогизируется, в зависимости от темы. По мере рассмотрения, ей присваивается статус. Кроме того, каждое предложение оценивается в баллах: по их количеству потом проводятся конкурсы. Почти 60% идей касаются работы дистанционных проектов банка — «Альфа-клик» и «Альфа-мобайл». 164 идеи банк отобрал для рассмотрения, внедрены 73 идеи. Следует выделить ряд предлагаемых идей: выдача карт непосредственно при оформлении, внедрение собственной денежной единицы— Альфа деньги, выпуск чиповых карт и другие. Самой популярной из внедряемых идей являются Автоматические платежи (идея внедрена банком): «Достаточно большое количество людей ежемесячно совершают однотипные платежи с фиксированными суммами (flat-rate интернет, аренда квартиры и т.п.). Будет хорошо, если появится механизм, некий scheduler, который позволит переводить определенные суммы в автоматическом режиме. Пусть это будет даже ограниченный список компаний, но тем не менее. Удобно, плюс его внедрение определенно снизит нагрузку на Альфа-Клик, т.к. снизится количество регулярных обращений. Слышал, что некоторые банки уже реализовали данную функцию». Следует отметить сильную интеграцию проекта Альфа-банка с социальными медиа кнопками лайков Facebook, Twitter, Вконтакте, Одноклассников есть не только у страницы проекта целиком, но и у каждого предложения пользователя. Вроде бы — само собой разумеющееся предложение, но реализовано далеко не во всех проектах.

Преимущества технологии краудсорсинга перед традиционными инструментами менеджмента обуславливаются независимостью, разнородностью и мотивацией участников, которые готовы инвестировать свое время и идеи в надежде получить признание и увидеть свою идею реализованной на практике.

С ростом популярности краудсорсинга стали очевидны и его недостатки — например, бесполезный «шум» идей, генерируемый

пользователями, недостаточная мотивированность волонтеров, а также снижение качества конечного продукта.

Чтобы избавиться от недостатков, появляются новые технологии и поколения краудсорсинга. В качестве примера можно привести технологию синтеллектуального краудсорсинга, созданную российской компанией Witology и построенную на возможности объединения (синергии) интеллектуальных уровней участников. Как раз эту концепцию положил в основу собственного краудсорсингового проекта Сбербанк.

И все же краудсорсинг, несмотря на все ограничения, находит все новые применения в целом ряде индустрий. Да и с «шумом», который производят пользователи, участвующие в проектах по краудсорсингу, можно справиться, правильно структурировав задачу и организовав ее выполнение.

Краудсорсинг выгоден организациям тем, что позволяет значительно сократить затраты: они получают большое количество идей за небольшие деньги. К тому же, публичные конкурсы привлекают внимание к продукции, услуге, служа своеобразной рекламой.

#### **Список источников:**

1. Джефф Хау Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. М.: «Альпина Паблишер», 2012. 288 с.
2. Официальный сайт Википедия: Краудсорсинг [Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://www.wikipedia.ru>
3. ОАО Сбербанк России: официальный сайт проект «Инновации-21-Краудсорсинг» [Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://www.sbrf.ru/>.
4. ОАО «Альфа-банк»: официальный сайт проект «Альфа идея» [Электронный ресурс]//Режим доступа: <http://www.alfabank.ru/>

© Шеховцова Ю. А.

### **СИСТЕМА ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК СРЕДСТВО РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

***Аннотация:** В статье предложена качественная модель системы инвестиционной безопасности государства. Определен круг субъектов, обеспечивающих инвестиционную безопасность, выявлены взаимосвязи между ними, установлены их функции.*

***Ключевые слова:** инвестиции, безопасность, система.*



Проблема обеспечения инвестиционной безопасности государства является крайне актуальной для нашей страны. Подтверждением тому служат индикаторы национальной инвестиционной безопасности, характеризующие интенсивность инвестиционного процесса и его результаты (табл. 1).

Таблица 1

Индикаторы инвестиционной безопасности  
Российской Федерации

| Индикатор  | Пороговое значение        | Фактическое значение (2010 год) [9] |
|--|---------------------------|-------------------------------------|
| Инвестиции в основной капитал к ВВП, %   | не менее 25 [13, с. 36]   | 20,4                                |
| Объем кредитования реального сектора экономики по отношению к ВВП, %                   | не менее 50 [4, с. 197]   | 16,6                                |
| Соотношение темпов прироста инвестиций и темпов прироста ВВП (к предыдущему году), раз | 2-3 [6, с. 162]           | 0,9                                 |
| Степень износа основных фондов, %  | не более 35-40 [2, с. 13] | 47,1                                |
| Степень износа машин и оборудования, %   | не более 40 [4, с. 197]   | 53,4                                |
| Удельный вес полностью изношенных основных фондов в их общем объеме, %                 | не более 5 [7, с. 197]    | 21                                  |
| Средний возраст машин и оборудования, лет  | не более 7-9 [8, с. 142]  | 13,5                                |

Все индикаторы инвестиционной безопасности, которые автору удалось найти в отечественной научной литературе, выходят за их предельно допустимые границы, что свидетельствует о глубоком системном кризисе, поразившем инвестиционную сферу российской экономики.

Единственным эффективным средством преодоления системных кризисов, по словам академика И.В. Прангишвили, является системная методология [7, с. 29]. Поэтому для решения проблемы обеспечения инвестиционной безопасности государства будем пользоваться методами системного подхода.

Применение системного подхода для решения тех или иных проблем предполагает проектирование различного рода систем – экономических, социальных, технических. Именно система, по мнению академика В.Г. Афанасьева, служит основным проблеморазрешающим средством [1, с. 43] в методологии системного анализа.

Для решения проблемы, поднятой в настоящей статье, основным проблеморазрешающим средством может стать система инвестиционной безопасности государства. Эта система позволила бы скоординировать деятельность множества экономических субъектов, от действий (бездействий) которых зависит инвестиционная безопасность, а также оптимизировать распределение ресурсов, требуемых для ее обеспечения. Кроме того, система инвестиционной безопасности может служить в качестве модели, на которой можно «проиграть» различные варианты мероприятий по обеспечению инвестиционной безопасности с тем, чтобы выбрать из множества этих вариантов наиболее эффективный.

Проектированию системы инвестиционной безопасности и будет посвящена настоящая статья.

Методология проектирования систем представляет собой то направление в науке, которое достаточно глубоко и всесторонне исследовано отечественными учеными. Методическим аспектам проектирования систем уделяли пристальное внимание такие выдающиеся российские системологи как В.Г. Афанасьев, Э.Г. Винограй, В.Н. Сагатовский, В.И. Свидерский, М.И. Сетров. Анализ их работ позволяет делать вывод о том, что для удовлетворительного описания системы необходимо установить ее состав, структуру, среду, а также описать функции системы и ее элементов. Описание состава, структуры и среды системы дает ее статическую характеристику, описание функций – динамическую.

*Состав системы* определяется набором включаемых в нее элементов. Включение тех ли иных элементов в систему производится избирательно, основанием включения того или иного элемента в систему является наличие у него системообразующего признака. Таким системообразующим признаком большинство российских ученых считает содействие достижению цели проектируемой системы. По словам В.Н. Сагатовского, «цель (как объективное состояние) является объективным критерием выбора из среды всех компонент, образующих систему. В систему входит то и только то, что необходимо и достаточно для достижения целевого состояния» [10, с. 83].

Целью проектирования системы инвестиционной безопасности является решение наиболее острой для нашей страны проблемы – проблемы обеспечения инвестиционной безопасности государства. Какие же элементы необходимо включить в проектируемую систему для того, чтобы обеспечить достижение этой цели?

Так как инвестиционная безопасность представляет собой общественное благо, а производство общественных благ является од-

ной из неотъемлемых функций государства, то в систему инвестиционной безопасности в первую очередь следует включить государство в качестве главного субъекта ее обеспечения.

Для обеспечения инвестиционной безопасности государство в лице органов государственной власти должно своевременно выявлять угрозы инвестиционной сфере экономики. Такими угрозами являются факторы, выводящие инвестиционную сферу из безопасного состояния, вызывающие отклонения пороговых показателей инвестиционной безопасности от их допустимых значений. В качестве примера таких факторов можно привести снижение инвестиционной активности хозяйствующих субъектов, отток финансовых ресурсов из реального сектора экономики в финансовый, бегство капитала за границу, экспансия иностранного капитала в стратегически важные отрасли российской экономики, осуществляемая с целью установления контроля над ними.

В случае обнаружения угроз инвестиционной безопасности государство должно предпринимать адекватные меры, направленные на возвращение инвестиционной сферы национальной экономики к безопасному состоянию (на воспрепятствование ее отклонениям от безопасного состояния).

По сути, деятельность государства по обеспечению инвестиционной безопасности является одним из видов управленческой деятельности (если понимать под управлением «процесс приведения заданных объектов в состояние, отвечающее поставленным целям» [5, с. 5]). При этом совокупность органов государственной власти, принимающих участие в этой деятельности, можно рассматривать как управляющую подсистему системы инвестиционной безопасности.

Наличие управляющей подсистемы предполагает обязательное наличие подсистемы управляемой (то есть подсистемы, на которую направлено управляющее воздействие). Очевидно, что элементами управляемой подсистемы в данном случае будут участники инвестиционной деятельности – нефинансовые и финансовые корпорации, домашние хозяйства и некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства. *От их действий (бездействий) во многом зависят интенсивность инвестиционного процесса и его результаты, а значит, и значения индикаторов инвестиционной безопасности, ее уровень.* Поэтому эти участники инвестиционной деятельности наряду с государством тоже должны быть включены в систему инвестиционной безопасности в качестве субъектов ее обеспечения.

Субъекты обеспечения инвестиционной безопасности не смогут

содействовать достижению цели проектируемой системы, если не будут располагать необходимыми для этого средствами.

Для государства такими средствами являются инструменты регулирующего воздействия на управляемую подсистему проектируемой системы – нормативно-правовые предписания, регламентирующие права и обязанности участников инвестиционной деятельности, порядок ее осуществления; централизованные инвестиционные ресурсы, объекты госсобственности; учетная ставка; налоговые ставки и налоговые льготы; амортизационные нормы; государственные гарантии, субсидии, дотации, кредиты и т.п.

Для финансовых и нефинансовых корпораций, домашних хозяйств, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, такими средствами являются инвестиционные ресурсы (в том числе деньги, капитальные блага, ценные бумаги, имущественные права, нематериальные активы), источники инвестиционных ресурсов (собственные и заемные), различные механизмы привлечения заемных средств, объекты инвестиционных вложений, методология оценки эффективности инвестиций, проектная документация и т.п.

Без перечисленных выше средств невозможно обеспечить такую интенсивность инвестиционного процесса и такие результаты инвестиционной деятельности, которые отвечали бы требованиям безопасности. Поэтому указанные средства тоже следует включить в систему инвестиционной безопасности государства.

Итак, в состав системы инвестиционной безопасности входят субъекты ее обеспечения и средства, необходимые им для осуществления их деятельности.

*Структура системы.* Сведения о составе системы инвестиционной безопасности существенно расширяют границы нашего знания о ней, однако, для решения задачи проектирования данной системы этих сведений недостаточно. Для проектирования системы инвестиционной безопасности помимо ее состава необходимо знать также и ее структуру: «без выявления структуры любой из систем самое детальное описание ее элементов не принесет нам знания ни природы данной системы, ни закономерностей ее поведения, ни ее движения и развития» [3, с. 104].

Под структурой системы в настоящей работе будем понимать «взаимосвязь или отношение между [ее] элементами» [17, с. 543].

Как уже отмечалось ранее, система инвестиционной безопасности включает достаточно большое количество элементов. Эти элементы способны образовать еще большее количество связей, отношений. Описать многообразие этих связей не представляется воз-

МОЖНЫМ.

Однако это не значит, что структура системы инвестиционной безопасности не поддается описанию. Чтобы получить описание сложной системы, причем не произвольное описание, а описание операциональное, которое бы позволяло оперировать с данной системой, изучать ее, ставить над ней эксперименты, моделировать процессы, протекающие в ней, прибегают к некоторым упрощениям. В частности, в структуру сложной системы включают «не все элементы и связи между ними ..., а лишь наиболее существенные компоненты и связи, которые мало меняются при текущем функционировании системы и обеспечивают существование системы и ее основных свойств» [16, с. 698].

Наиболее существенными компонентами, подлежащими включению в структуру системы инвестиционной безопасности, являются субъекты ее обеспечения – государство, нефинансовые и финансовые корпорации, домашние хозяйства, некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства. Именно эти элементы являются той активной силой, которая формирует систему инвестиционной безопасности и поддерживает ее существование. Именно эти элементы остаются относительно стабильными в процессе функционирования рассматриваемой системы, в то время как прочие элементы, например, инвестиционные ресурсы или капитальные блага постоянно претерпевают изменения, взаимопереходят друг в друга.

Признание субъектов инвестиционной безопасности единственными объектами отношения, лежащего в основе структуры системы ее обеспечения, не означает, что прочие элементы системы инвестиционной безопасности выпадают из этой структуры. Эти элементы тоже входят в отношение, формирующее структуру системы инвестиционной безопасности, но не в качестве объектов этого отношения, а в качестве других его компонентов.

В числе обязательных компонентов отношения, формирующего структуру любой системы, один из выдающихся отечественных системологов В.И. Свидерский помимо объектов этого отношения называл основу, материальный фон, результат, а также отношения между объектами рассматриваемого отношения [12, с. 30]. Таким образом, структуру системы, он понимал как отношение явлений и отношение отношений.

Что же подразумевал В.И. Свидерский под основой, материальным фоном, результатом и отношениями, формирующими отношение, называемое структурой системы?

Под основой отношения он понимал то, что ставит его объекты

в соотношении зависимости и взаимозависимости, то, что объединяет их; под отношениями – сами зависимости и взаимозависимости между объектами структурного отношения; под материальным фоном – средства практической реализации этих отношений; под результатом – то целое, которое создается отношением.

Разложим отношение, формирующее структуру системы инвестиционной безопасности, на компоненты, выделенные В.И. Свидерским.

Основой этого отношения будем считать цель проектируемой системы, которая, как уже отмечалось выше, состоит в обеспечении инвестиционной безопасности государства. Именно эта цель объединяет в единое целое все объекты отношения, формирующего структуру проектируемой системы. Отношения (то есть зависимости и взаимозависимости), возникающие между объектами рассматриваемой структуры, есть, по сути, отношения, в которые субъекты обеспечения инвестиционной безопасности вступают в процессе инвестиционной деятельности и ее регулирования. Материальный фон создают инструменты государственного регулирования инвестиционной деятельности, инвестиционные ресурсы и их источники, объекты инвестиционных вложений и другие факторы, необходимые для практической реализации отношений между объектами структуры системы инвестиционной безопасности. Результатом рассматриваемых отношений служит инвестиционная безопасность государства.

Итак, структура системы инвестиционной безопасности представляет собой многоместное отношение, объектами которого являются государство, нефинансовые и финансовые корпорации, домашние хозяйства, некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства.

*Среда системы.* Познание структуры системы, равно как и познание ее состава, необходимо, но не достаточно для того, чтобы сформировать всестороннее представление о ней. Исследуя состав и структуру, мы абстрагируемся от связей системы с ее окружением. Поэтому данные системные характеристики (состав и структура) позволяют познать систему лишь как изолированный объект. В реальности же любая система связана с внешним миром множеством разнообразных отношений, и эти отношения нельзя не учитывать при исследовании и проектировании систем. «Исследование объекта как системы, – писал один из основоположников теории систем В.Н. Садовский, – в методологическом плане неотделимо от анализа условий его существования, от анализа среды системы» [11, с. 16].

Под средой системы в настоящей работе будем понимать совокупность объектов, оказывающих существенное влияние на систему (либо испытывающих на себе ее существенное влияние), а также вступающих с системой во взаимосвязь, устойчивость которой меньше, чем устойчивость связей между элементами этой системы.

Исходя из этого определения, к кругу объектов, образующих среду системы инвестиционной безопасности государства, в первую очередь следует отнести иностранных участников инвестиционной деятельности – иностранные государства, международные организации, международные финансовые центры, зарубежные предприятия различного уровня (от малого бизнеса до транснациональных корпораций), транснациональные банки, физические лица, не являющиеся гражданами Российской Федерации.

Эти экономические субъекты вполне удовлетворяют первому критерию, составляющему содержание понятия «среда» – они способны оказывать и оказывают существенное влияние на систему инвестиционной безопасности.

На управляемую подсистему названной системы они воздействуют путем предоставления займов или прямого инвестирования. Указанные воздействия были бы не возможны, если бы зарубежные участники инвестиционной деятельности не располагали для этого необходимыми средствами (инвестиционными ресурсами в денежной форме, в форме капитальных благ, нематериальных активов). Эти средства тоже следует отнести к среде системы инвестиционной безопасности. Кроме того, к среде системы инвестиционной безопасности следует отнести нормы международного и национального права, регламентирующие порядок осуществления иностранных инвестиций.

В некоторых случаях зарубежные участники инвестиционной деятельности могут оказывать существенное воздействие и на управляющую подсистему системы инвестиционной безопасности, например, в случае предоставления крупных правительственных займов.

Субъекты, включенные в среду системы обеспечения инвестиционной безопасности, удовлетворяют и второму критерию, составляющему содержание понятия «среда»: взаимосвязи между ними и элементами системы инвестиционной безопасности менее устойчивы, чем взаимосвязи между отдельными элементами этой системы. Подтверждением тому служит следующий факт: зарубежные участники инвестиционной деятельности могут существовать вне взаимодействия с национальными хозяйствующими субъектами, а национальные хозяйствующие субъекты, являющиеся элемен-

тами системы инвестиционной безопасности, в современных условиях друг без друга существовать не могут.

В том, насколько тесны и устойчивы связи между элементами системы инвестиционной безопасности, легко убедиться на примере сектора нефинансовых корпораций. Очевидно, что без поддержки государства, оказываемой в форме льготных инвестиционных кредитов, государственных гарантий, софинансирования инвестиционных проектов и т.п., а также без привлечения заемных средств (поставщиками которых являются финансовые корпорации, домашние хозяйства, некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства) современный нефинансовый сектор не может нормально функционировать, а тем более побеждать в конкурентной борьбе с иностранными корпорациями, которым оказывается всесторонняя государственная помощь, и которые активно привлекают заемные средства из разных источников.

Не следует думать, что среду системы инвестиционной безопасности государства формируют только те субъекты, которые находятся за рамками данной системы, только те хозяйственные единицы, центр экономического интереса которых находится за пределами данного государства. По словам Ю.П. Сурмина, «среда вездесуща, находится не только за пределами системы, но и внутри нее» [15, с. 146]. Данное утверждение нуждается в пояснении.

Любой объект входит в состав той или иной системы не целиком, а лишь некоторой своей частью. Это значит, что любой объект в рамках отдельной системы способен обнаруживать лишь ограниченное количество своих сторон, свойств и отношений [12, с. 6]. Та часть объекта, которая не вошла в состав данной конкретной системы, может участвовать в формировании ее среды.

Рассмотрим в качестве примера государство. Оно, как уже отмечалось, входит в состав системы инвестиционной безопасности. В данной системе государство обеспечивает поддержание основных параметров инвестиционного процесса на уровне, отвечающем требованиям безопасности. В качестве таких параметров выступают пороговые значения индикаторов инвестиционной безопасности. Одновременно государство может входить и в среду системы инвестиционной безопасности, но уже в других качествах, например, в качестве субъекта социальной, демографической, промышленной политики.

Таким образом, в среду системы инвестиционной безопасности помимо иностранных участников инвестиционного процесса необходимо включить элементы самой этой системы (государство, нефинансовые и финансовые корпорации, домашние хозяйства, не-



коммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства), но лишь в той их части, в какой они не способствуют достижению целей системы. В той части, в какой они обеспечивают реализацию системных целей, они являются элементами системы инвестиционной безопасности.

Среди элементов, формирующих среду системы инвестиционной безопасности, особого внимания заслуживают те, которые оказывают (либо способны оказать) неблагоприятное воздействие на эту систему. Эти объекты будем называть источниками угроз инвестиционной безопасности государства.

Поскольку в среду системы инвестиционной безопасности входят не только иностранные участники инвестиционной деятельности, но и объекты самой системы (в той части, в какой они не способствуют достижению целей системы), то и источники угроз инвестиционной безопасности могут возникать не только за пределами системы инвестиционной безопасности (внешние источники), но и внутри нее (внутренние источники).

К внешним источникам можно отнести, например, иностранных инвесторов, осуществляющих инвестиционные вложения с целью установления контроля над отечественными предприятиями, разрушения их материально-технической базы, устранения их как конкурентов.

В качестве внутреннего источника угроз инвестиционной безопасности может выступать любой из элементов системы ее обеспечения в той своей части, в которой он не содействует, а препятствует достижению цели этой системы. Источником внутренних угроз инвестиционной безопасности может стать даже государство, если какой-либо его орган начинает препятствовать достижению системных целей. Такими органами, например, могут быть различного рода лицензионно-разрешительные структуры, чьи коррумпированные представители выстраивают административные барьеры на пути инвестиций в реальный сектор экономики. Источником внутренних угроз инвестиционной безопасности государство становится и в том случае, когда его органы, непосредственно входящие в систему ее обеспечения и осуществляющие в ней определенные функции, перестают эти функции выполнять. Такими органами, например, могут быть законодательные органы государственной власти, самоустраивающиеся от выполнения своих функций – разработки и совершенствования нормативно-правовой базы инвестиционной деятельности, своевременного устранения пробелов и противоречий в нормативно-правовых актах, регламентирующих инвестиционный процесс.

Итак, среду системы обеспечения инвестиционной безопасности образуют зарубежные участники инвестиционной деятельности, оказывающие существенное воздействие на ход инвестиционного процесса в нашей стране, а также средства, которые они используют для осуществления этого воздействия. Кроме того, объектами среды системы инвестиционной безопасности являются элементы этой системы в той части, в которой они не способствуют достижению ее цели.

*Функции системы.* Исследования среды системы наряду с исследованиями ее состава и структуры позволяют получить лишь статические характеристики этой системы. Чтобы получить ее динамические характеристики, необходимо исследовать системные функции.

Под функцией в настоящей работе будем понимать «действия системы, ее компонентов по достижению цели» [1, с. 35].

Как уже отмечалось ранее, целью проектируемой в настоящей работе системы является обеспечение инвестиционной безопасности государства. Соответственно, функцией данной системы является деятельность, направленная на реализацию указанной цели, а конкретно, на достижение и поддержание допустимых значений индикаторов инвестиционной безопасности, обеспечивающих требуемую интенсивность инвестиционного процесса, а также требуемые результаты инвестиционной деятельности.

Что касается функций отдельных элементов системы, то они «должны быть сосредоточены на выполнении (поддержании) основной функции целого» [14, с. 163], «они суть действия, направленные на достижение системных целей» [1, с. 35].

Какие же функции элементов системы инвестиционной безопасности содействуют достижению цели этой системы? Поиск ответа на этот вопрос начнем с анализа *функций управляемой подсистемы* системы инвестиционной безопасности.

Один из ключевых элементов этой подсистемы – нефинансовые корпорации – способствуют достижению системных целей, осуществляя сберегательную, акцепторную, инвестиционную функции. Сберегательную функцию нефинансовые корпорации выполняют, аккумулируя собственные ресурсы в форме нераспределенной прибыли и средств амортизационного фонда; акцепторную – привлекая средства государства, населения, финансовых корпораций; инвестиционную – осуществляя инвестиционные проекты.

Финансовые корпорации содействуют реализации системных целей путем осуществления мобилизационной, трансформационной и инвестиционной функции. Мобилизационная функция предпола-

гает привлечение временно свободных денежных средств населения, государства, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства и аккумуляцию этих средств. Трансформационная функция сводится к преобразованию привлеченных средств в инвестиционные ресурсы. Инвестиционная функция состоит в осуществлении различного рода инвестиций.

Домашние хозяйства обеспечивают достижение системных целей посредством выполнения сберегательной и инвестиционной функции. Первая из них состоит в частичном отказе от текущего потребления и размещении не потребленной части дохода в различных финансовых активах. Вторая имеет место в случае долевого участия домашних хозяйств в жилищном строительстве.

Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства в системе инвестиционной безопасности выполняют функцию поставщика денежных ресурсов на финансовый рынок. Располагая временно свободными денежными средствами, некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, размещают эти средства в различных финансовых активах, стремясь не допустить (свести к минимуму) свои инфляционные потери.

Функционирование элементов управляемой подсистемы в системе инвестиционной безопасности имеет важную особенность: цели, которые они преследуют в ходе выполнения своих функций, отличаются от общесистемной цели.

В самом деле, нефинансовые корпорации осуществляют сберегательную, акцепторную, инвестиционную функции отнюдь не для обеспечения инвестиционной безопасности государства. Формирование фонда накопления, амортизационного фонда, осуществление займов и реализация инвестиционных проектов производится ими для достижения собственных целей, таких как максимизация прибыли, захват и удержание лидирующих позиций на рынке, максимизация благосостояния менеджеров высшего звена и т.п.

Аналогичные цели преследуют и финансовые корпорации, когда привлекают свободные денежные средства, трансформируют эти средства в инвестиционные ресурсы, предоставляют их заемщикам. Как и нефинансовые корпорации, они не ставят перед собой цель обеспечения инвестиционной безопасности.

Не ставят перед собой эту цель и домашние хозяйства, когда делают сбережения и инвестиции. Цель сберегательной и инвестиционной деятельности домашних хозяйств состоит в создании денежных резервов на непредвиденный случай, в накоплении необходимых средств для осуществления крупных покупок в будущем, в сохранении сложившегося уровня потребления после выхода на

пенсию и т.п.

Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, свои функции в системе инвестиционной безопасности тоже выполняют лишь постольку, поскольку это способствует достижению их собственных целей, обозначенных в уставах.

Как видим, элементы управляемой подсистемы системы инвестиционной безопасности, от действий (бездействий) которых в значительной степени зависит ее уровень, непосредственно не заинтересованы в ее достижении и поддержании. Для них обеспечение инвестиционной безопасности представляет собой деятельность, всего лишь сопутствующую их основной деятельности.

Непосредственные цели домашних хозяйств, нефинансовых и финансовых корпораций, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, цели, ради которых они выполняют свои функции в системе инвестиционной безопасности, являются для этих субъектов целями второго, третьего и более высокого порядков в их дереве целей. Иными словами, результат, которого они достигают, реализуя соответствующие функции, является для них лишь средством достижения их жизненно важных целей.

Например, цель «иметь сбережения», ради которой домашние хозяйства выполняют свою сберегательную функцию, является всего лишь средством для достижения таких целей как «не испытывать затруднений в случае непредвиденных расходов», «сделать крупную покупку в будущем», «сохранить сложившейся уровень потребления после выхода на пенсию» и т.п. В приведенном примере цель «иметь сбережения» является целью второго порядка, а цели «не испытывать затруднений в случае непредвиденных расходов», «сделать крупную покупку в будущем», «сохранить сложившейся уровень потребления после выхода на пенсию» – целями первого порядка.

Для каждого субъекта обеспечения инвестиционной безопасности принципиальное, жизненно важное значение имеет реализация целей первого порядка, а не средства их достижения. Поэтому эти средства при определенных обстоятельствах легко заменяются одно на другое. Так, сбережение как средство делать крупные покупки может заменяться кредитованием.

Такая замена не имеет существенного значения для домашнего хозяйства, однако, она имеет существенное значение для системы инвестиционной безопасности, поскольку вызывает прекращение (снижение интенсивности) функционирования одного из элементов этой системы, что служит причиной сбоев в функционировании всей системы в целом и препятствует реализации ее цели – обеспе-

чению инвестиционной безопасности государства.

В самом деле, снижение сберегательной активности домашних хозяйств, не позволяет финансовым корпорациям в прежнем объеме мобилизовывать средства населения. Сокращение объема сбережений, поступающих на финансовый рынок, ведет к дефициту инвестиционных ресурсов (если только это сокращение не будет компенсировано из другого источника). Дефицит инвестиционных ресурсов, как правило, вызывает рост их стоимости. Дорогие инвестиционные ресурсы становятся недоступными для широкого круга нефинансовых корпораций, поэтому они вынуждены отказываться от реализации новых инвестиционных проектов и замораживать уже начатые. Иными словами, рост стоимости инвестиционных ресурсов сдерживает инвестиционную активность нефинансовых корпораций. Таким образом, дисфункция одного из элементов системы обеспечения инвестиционной безопасности – сектора домашних хозяйств – вызывает нарушение нормального функционирования всех остальных элементов системы, а значит, и самой системы в целом. Аналогичные последствия для системы инвестиционной безопасности имеют и сбои в функционировании остальных ее элементов.

Таким образом, несовпадение общесистемной цели с целями элементов управляемой подсистемы системы инвестиционной безопасности служит причиной неустойчивости функционирования этих элементов, которая выражается в снижении интенсивности выполнения ими своих функций, а в крайнем случае, и в полном отказе от их выполнения. Неустойчивость функционирования отдельных элементов вызывает сбои в функционировании всей системы, что создает препятствия для достижения ее цели – обеспечения инвестиционной безопасности государства.

Очевидно, что для повышения устойчивости функционирования управляемой подсистемы системы инвестиционной безопасности, необходима постоянная стимуляция и координация функций ее элементов. Исключительными полномочиями и возможностями для такого рода стимуляции и координации располагают только органы государственной власти, образующие управляющую подсистему системы инвестиционной безопасности. Поэтому *функциями управляющей подсистемы* этой системы будем считать стимуляцию и координацию деятельности всех прочих ее элементов – финансовых и нефинансовых корпораций, домашних хозяйств, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Итак, установив функции системы инвестиционной безопасности, а также функции ее элементов, определив ее состав, структуру и среду, можем, наконец, составить о ней целостное представление,

сформировать ее заверченный образ.

В ходе проектирования этой системы был уточнен круг субъектов, обеспечивающих инвестиционную безопасность государства, выявлены взаимосвязи между ними, установлены их функции. Полученная система может быть использована в качестве модели, имитирующей деятельность реальных субъектов, обеспечивающих инвестиционную безопасность государства. Применение данной модели в процессе разработки государственной политики обеспечения инвестиционной безопасности позволит выбрать наиболее эффективный ее вариант и избежать потерь, вызванных ошибочными управленческими решениями в инвестиционной сфере.

**Список источников:**

1. Афанасьев В.Г. Системность и общество. М.: Политиздат, 1980. 368 с.
2. Водянова В.В. Экономическая безопасность. Системное представление. Монография. М.: ГУУ, 2010. 177 с.
3. Каган М.С. Система и структура // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник 1983. М.: Наука, 1983. С. 86-105.
4. Криворотов В.В. Экономическая безопасность государства и регионов / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 351 с.
5. Михайлов В.С. Теория управления. Киев: Выща шк., 1988. 312 с.
6. Новицкий Н.А. Переход на инновационный путь развития – основа стратегии экономической безопасности / Экономическая безопасность России: Общий курс. Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Бином. Лаборатория знаний, 2010. С. 157-172.
7. Прангишвили И.В. Системный подход и общесистемные закономерности. М.: СИНТЕГ, 2000. 528 с.
8. Прудникова А.А. Инвестиционная политика в условиях открытой экономики // Проблемы прогнозирования. 2007. № 5. С. 140-146.
9. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат.сб. / Росстат. М., 2011. 795 с. ; Инвестиции в России. 2011: Стат.сб./ Росстат. М., 2011. 303 с. ; Общие объемы кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей / Центральный банк Российской Федерации [сайт]. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=302-01&pid=pr&sid=ITM\\_27910](http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=302-01&pid=pr&sid=ITM_27910) (дата обращения: 25.08.2012).
10. Сагатовский В.Н. Природа системной деятельности / Понятие деятельности в философской науке. Томск: Издательство Томского университета, 1978. С. 69-92.
11. Садовский В.Н. Основания общей теории систем. Логико-методологический анализ. М.: Наука, 1974. 279 с.
12. Свидерский В.И. О диалектике отношений. Ленинград: Издатель-

ство Ленинградского университета, 1983. 135 с.

13. Сенчагов В.К. Как обеспечить экономическую безопасность России // Российская Федерация сегодня. 2007. № 6. С. 36-37.

14. Сетров М.И. Основы функциональной теории организации. Ленинград. Издательство «Наука», 1972. 163 с.

15. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ. Киев: МАУП, 2003. 368 с.

16. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Справочник / Под ред. В.Н. Волковой и А.А. Емельянова. М.: Финансы и статистика, 2006. 848 с.

17. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. М.: Республика, 2001. 719 с.

## СЕКЦИЯ 11

# ГЕОПОЛИТИКА И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

© Кибальник Л.А.

### ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ГЕОЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Аннотация.* Определены основные факторы, влияющие на развитие геоэкономики в условиях глобализации. Раскрыто значение и классификация факторов, влияющих на процессы развития мирового хозяйства, международных экономических отношений, интеграции и глобализации, показана их взаимосвязь.

*Ключевые слова:* геоэкономика, мировое хозяйство, международные экономические отношения, интеграция, глобализация, факторы развития.

Геоэкономика начала XXI века отличается от предыдущих этапов развития, как структурой и содержанием трансформаций, так и факторами, влияющими на эти изменения. Геоэкономическое развитие - это процесс качественных изменений, происходящих в структуре геоэкономики, ее объектах, субъектах и взаимоотношениях между ними, характеризующийся возникновением новых общественных форм, инноваций, а также трансформацией внутренних и внешних связей между этими объектами. Обобщая исследования В. Бранского, П. Бурдые, Э. Дюркгейма, К. Маркса, В. Парето, В. Соловьева, П. Сорокина, Г. Спенсера, А. Тойнби, О. Шпенглера и других, относящихся к различным аспектам развития общества, его эволюции можем сделать вывод, что это развитие имеет циклический характер, определенную (линейную или нелинейную) направленность, многовекторность, естественно-историческую детерминированность или наличие альтернатив, эволюционный или скачкообразный характер, чередование порядка и хаоса т.д. Содержание понятия геоэкономическое развитие является достаточно сложным, поскольку предполагает наличие движущих сил, непосредственно самих изменений в геоэкономике и их последствий.

В научной литературе существуют синонимические понятия, такие как: факторы, причины, импульсы, которые характеризуют движущие силы любого процесса или явления, определяют их ха-



ракти и влияют на результат. Адаптируя эти определения к анализу геоэкономики и геоэкономического развития отметим, что под ними следует понимать определенное действие, явление или процесс, что приводит или даже побуждает к качественным или количественным изменениям объекта анализа в определенном направлении (векторе).

Очень часто различные факторы действуют в унисон, усиливая влияние друг друга. Именно так происходит и развитие геоэкономики: под воздействием комплекса факторов. В современной научной литературе не конкретизируется понятие геоэкономических факторов развития, зато существует целый ряд исследований, определяющих факторы интеграции, глобализации, развития мирового хозяйства и международных экономических отношений.

Так, среди основных факторов развития мирового хозяйства как целостного социально-экономического организма выделяются следующие: научно-техническая революция, которая объединяет усилия стран мира с целью использования совокупного научно-технического потенциала; интернационализация хозяйственной жизни, что предполагает всестороннее развитие хозяйственных связей между странами мира и основывается на постоянном объективном процессе развития производительных сил и экономических отношений в странах мира; глобальные проблемы развития мирового хозяйства, решение которых предполагает объединение с этой целью производственных, научно-технических, трудовых и финансовых ресурсов.

Также, в литературе существуют наработки относительно определения основных факторов, влияющих на формирование и эволюцию международных экономических отношений. В частности, это: постоянное и устойчивое увеличение объемов и ассортимента товарного обмена, расширение сфер функционирования мирового рынка, поиск путей преодоления отрицательных последствий глобальных проблем, либерализация внешнеторговой политики, улучшение инвестиционного климата, изменения в системе международного разделения труда, расширение процессов региональной экономической интеграции, рост значения международных корпораций, формирование самостоятельной финансовой сферы, преобразования информационных технологий, знаний и достижений научно-технического прогресса, создание и постоянное совершенствование системы мирового и регионального регулирования международных экономических отношений, формирование всемирной инфраструктуры этих взаимосвязей, изменения в политических отношениях между странами.

Обобщая исследования развития процессов интеграции в мировом хозяйстве выделим те благоприятные факторы, которые встречаются у большинства исследователей, а именно Д. Гелди, Д. Голдблатта, Дж. М. Майера, Э. Макгрю, Дж. Перратона, Дж. Э. Рауха, А. Уинтера, А. Филипенко, М. Шиффа и др.: 1) демократические преобразования и понимание роли открытости в развитии экономики; 2) обеспечение внутренней динамики реформ и доступа к рынкам; 3) влияние глобализации на повышение экономической эффективности, усиление конкуренции и доступа к зарубежным технологиям, инвестициям и т.д.; 4) сохранение суверенитета путем объединения небольших стран с другими в сфере управления экономикой; 5) развитие многостороннего сотрудничества в направлении осуществления более быстрых и глубоких преобразований в конкретных областях и сферах, на что не всегда способны существующие институциональные структуры (ВТО, МВФ и др.); 6) помощь соседним странам в обеспечении стабильного экономического развития во избежание нестабильности в регионе; 7) геополитические сдвиги в мировой экономике, в частности изменения в отношении США к торговым блокам и региональной интеграции [3; 5; 6].

Заметим, что сегодня особенно актуальными являются проблемы распространения глобализационных процессов, а соответственно и изучение их причин. Авторы классифицируют факторы, влияющие на глобализацию объединяя их в соответствующие группы. Среди наиболее распространенных:

1) экономические факторы - концентрация и централизация капитала, рост количества промышленных и финансовых групп, ТНК, резкое увеличение масштабов производства, сокращение транспортных, телекоммуникационных расходов, значительное снижение затрат на обработку, хранение и использование информации;

2) политические факторы - либерализация государственных границ, дерегулирование рынка и товаров;

3) международные события - принятие Европейского акта о свободе перемещения товаров, услуг, людей и капиталов, снижение тарифов и уменьшение ограничений в торговле; введение единой валюты;

4) технические факторы - радикальное изменение средств делового общения, обмена информацией, появление и развитие принципиально новых систем получения, передачи и обработки информации, создание глобальных сетей, позволяющих из одного центра управлять расположенным в разных странах производством, компьютеризация системы электронных счетов и пластиковых карт,

спутниковая и опτικο-волоконный связь и т. д.;

5) общественные факторы - ослабление роли традиций, социальных связей и обычаев, повышение мобильности людей, возникновение глобального единомыслия в оценке рыночной экономики и системы свободной торговли, формирование глобализированных средств массовой информации, искусства, попкультуры, преодоление границ в образовании благодаря развитию дистанционного обучения, либерализация подготовки трудовых ресурсов, что ведет к ослаблению контроля национальных государств за воспроизводством «человеческого капитала» [1; 2; 4].

Таким образом, системный анализ причин, объясняющих феномен глобализации, позволяет выделить следующие группы факторов, обуславливающих развитие глобализации: экономические, политические, события международного характера, технические, и общественные.

Заметим, что процессы развития мирового хозяйства, международных экономических отношений, интеграции и глобализации очень тесно связаны. В связи с этим большинство факторов, влияющих на их развитие совпадают, в частности это - научно-технический прогресс, углубление международного разделения труда, интернационализация производства, транснационализация во всех областях (производственной, обмена, финансовой и др.). С другой стороны, факторы, которые являются определенным образом специфическими для этих процессов однозначно факторами назвать сложно. Скорее это следствия, которые имеют обратную связь и влияние на развитие и углубление интеграционных и глобализационных процессов.

Основываясь на том, что геоэкономическое развитие предполагает изменения во взаимосвязях между субъектами в процессе распределения мировых ресурсов и дохода считаем возможным выделить определенные группы факторов, которые в современных условиях его ускоряют. А именно:

- экономические (расширение географии и взаимодействия в сфере международной торговли, движения капитала, глобальное переплетение финансовых рынков, рост мощности транснациональных корпораций, интенсификация международной специализации производства и кооперации, формирование в рамках мирового хозяйства интернационализированных воспроизводственных ядер, развитие влиятельных международных интеграционных группировок, нарастание признаков регионализации в результате внедрения ряда регионально субрегиональных проектов и инициатив, глобализация мирового экономического пространства);

- технико-технологические (развертывание информационной и коммуникационно-технологической революции, усовершенствование на этой основе средств связи и транспорта);

- политические (осуществление постинтернациональной, полицентрической мировой политики транснациональными субъектами, делегирования государствами своих национальных интересов транснационализированным структурам, открытие границ и ослабление инструментов государственного контроля, формирования новой внешнеэкономической парадигмы - концепции национальной безопасности, сохранения суверенитета путем объединения с другими странами в сфере управления экономикой);

- социальные (рост роли новых субъектов, требования соблюдения прав человека, принципов демократии, распространения и укрепления коллективных и даже индивидуальных действий на рынках, в частности на финансовых, глобальная бедность, разрушение окружающей среды, проблемы транскультурных конфликтов на местах, этническая составляющая).

Таким образом, среди факторов, которые в современных условиях определяют дальнейшее развитие геоэкономики целесообразно выделить экономические, политические, технико-технологические и социальные. Они тесно связаны с такими процессами, как развитие мирового хозяйства, международных экономических отношений, интеграцией и глобализацией и могут в дальнейшем приводить к кардинальным качественным изменениям в геоэкономике.

**Список источников:**

1. Бек У. Что такое глобализация? / Пер. с нем. — М. : Прогресс – Традиция, 2002. – 304 с.
2. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-3/10.shtml>
3. Гелд Д., МакГрю Е., Голдблатт Д., Перратон Дж. Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура./ Пер. з англ. – К.: Фенікс, 2003. – 584 с.
4. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление. — М.: ОАО Изд-во Экономика, 1998. — 215 с.
5. Майер Дж. М., Раух Дж. Е. Філіпенко А. Основні проблеми економіки розвитку/ Джеральд М. Майер, Джемс Е. Раух, Антон Філіпенко. – К.: Либідь, 2003. – 688 с.
6. Шифф М., Уинтер А. Региональная интеграция и развитие / Морис Шифф и Л. Алан Уинтер Пер. с англ.; Всемирный банк. – М.: Издательство «Весь Мир», 2005. – 376 с.

## СЕКЦИЯ 12

# ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

© Нурутдинова А.Н.

### ЭТНИЧЕСКИЙ ФАКТОР СТАБИЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ СЕМЬИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

*Аннотация.* В статье рассматриваются основные факторы, влияющие на стабильность современной семьи. Важным фактором в условиях поликультурного общества является этническая гомогенность брака. Однако для регионов, в которых исторически сосуществовали разные этносы и культуры, значимость этого фактора уменьшается. Приводятся данные социологического опроса причин разводов в Республике Татарстан в разрезе этнической принадлежности супругов.

**Ключевые слова:** брак, семья, развод, российская семья, Республика Татарстан.

Изучение семьи на макроуровне предполагает изучение функций, макрофакторов, влияющих на устойчивость семьи. Отечественные специалисты выделяют макро- и микросоциальные факторы, влияющие на стабильность брака. К макросоциальным факторам относят: влияние глобализационных процессов, урбанизация, вовлечение женщин в общественное производство и рост их экономической независимости, изменение форм социального контроля и др. Микросоциальные факторы: исторические традиции, социально-демографические особенности семьи. [1; С. 75] Важными факторами риска развода, по мнению отечественных специалистов, являются: ранний возраст супругов, добрачное рождение детей, распад родительской семьи, повторность брака, этническая гетерогамия, а также разный социальный статус супругов (в том числе образовательный).

Американские исследователи выделили личностные и общественные факторы, влияющие на рост числа разводов. К общественным относят – изменение законодательства, ситуации на рынке труда, культурные изменения; к индивидуальным факторам –

низкий доход, безработица, возраст вступления в брак, расовые и этнические особенности, развод родителей, сожительство, схожесть супругов. Г. Беккер отмечает, что риск развода выше, если супруги являются представителями разных рас, религий, возрастных когорт и имеют разный уровень образования. [2; С. 22]

Согласно, мнению разных фамилистов гетерогенность этнической среды в браке является важным фактором дестабилизации отношений. Развитие современной культуры, характеризующееся взаимопроникновением этнокультур и нивелированием различий, с одной стороны, а также ростом этнического самосознания, с другой, приводит к необходимости более детального и пристального изучения влияния этнофактора на стабильность семьи.

Исследование, проведенное Научно-исследовательским центром семьи и демографии Академии наук совместно с Управлением ЗАГС Кабинета министров Республики Татарстан (при участии автора), выявило основные причины и фактора развода по мнению самих разводящихся.

**Таблица 1**

Распределение основных причин разводов в моноэтнических и межэтнических браках (по материалам опроса в Республике Татарстан)

|  | Непонимание между супругами | Материальный фактор | Измена | Алкоголизм | Вмешательство родственников |
|--|-----------------------------|---------------------|--------|------------|-----------------------------|
| Моноэтническая татарская                     | 31,6%                       | 23,9%               | 20,4%  | 19,6%      | 17,6%                       |
| Моноэтническая русская                       | 29,8%                       | 24,2%               | 16,4%  | 16,0%      | 13,6%                       |
| Татарско-русская (муж-татарин, жена-русская) | 9,8%                        | 8,3%                | 8,1%   | 5,1%       | 6,0%                        |
| Русско-татарская (муж-русский, жена-татарка) | 7,6%                        | 5,5%                | 6,3%   | 4,3%       | 2,9%                        |

Республики Татарстан – полиэтнический регион, поэтому изучение причин разводов в моноэтнических и межэтнических семьях является особенно актуальным. 69,4% опрошенных респондентов состояли в моноэтническом браке (из них: татары – 37,3%, русские – 30,6%). Межэтнические семьи, созданные представителями основных этнических групп республики, составило 19,7% (семьи, где муж-татарин, жена-русская – 11%, муж-русский, жена-татарка –

8,7%). Около 30% респондентов ответили, что состояли в межэтническом браке. Ниже приводятся причины разводов в моно- и межэтнических семьях, созданных основными этническими группами региона – русскими и татарами (См. Таблица № 1) [3; С. 76-77].

Как видно из таблицы значимых отличий в распределении основных причин разводов в разных типах семей по критерию этническая принадлежность не зафиксировано. Только в «русско-татарской» семье (муж-русский, жена-татарка) причина распада семьи «измена» занимает второе место (вместо третьего, как в других подгруппах), однако, указанные отличия находятся в пределах допустимой ошибки выборки. Отсутствие значимых различий свидетельствует о том, что этническая принадлежность не является значимым фактором, влияющим на причину развода. Во многом это объясняется тем, что представители обеих этнических групп существуют в единой социокультурной среде.

**Список источников:**

1. Заикина Г.А. Развод в России и США / Г.А. Заикина, Е.В. Фотеева, У. Доэрти, М.Дж. Хоган // Семья на пороге третьего тысячелетия. - М., 1995.
2. Беккер Г. Выбор партнера на брачных рынках // THESIS. 1994. Вып. 6.
3. Разводы в Татарстане: состояние, причины и ресурсы укрепления семьи / Ф.А. Ильдарханова, Э.А. Зарипова, А.Н. Нурутдинова, Ч.И. Ильдарханова. – Казань, 2010.

© Гимбатов Ш.М.

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ УСТАНОВОК  
НАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПЕРЕХОД**

*Аннотация:* В статье дан анализ причин трансформации демографического поведения населения. Исследуется проблема 2 вступления в очередную фазу демографического перехода.

*Ключевые слова:* демографический переход, демография.

Для характеристики цивилизационного сдвига, начавшегося примерно 2 века тому назад, в эпоху первой промышленной революции, когда начались весьма радикальные перемены в воспроизводстве населения, в середине 20 века был введен термин «демографический переход». Здесь следует указать на проявления демографического перехода в сфере культуры, которые приобрели от-

чѐтливые формы гораздо позднее. Формы культуры, присущие традиционному обществу (= аграрному), постепенно в городской среде перестали соответствовать новым изменившимся реалиям. Прежде всего, изменения в демографических процессах коснулись и проявились в экзистенциальных вопросах производства потомства, смысла и качества жизни, смерти и любви. Затем последовательно стали пересматриваться культурные нормы в сфере семейных и гендерных отношений, в том числе устройства семейной жизни, положения в семье и обществе женщин и мужчин, родителей и детей, пожилых людей. По-иному стали формироваться взгляды на сегрегацию (разделения) людей на «своих» и «чужих» в общем плане, а в частности, на принадлежность к определённой группе людей (жители региона, народ и нация, этнос и субэтнос, граждане страны, деление по религиозным признакам, распределение внутри конфессии на течения).

До середины 19 - начала 20 веков процесс воспроизводства человеческой популяции можно было (условно) описать в терминах высокой смертности (по естественным причинам, прежде всего) и рождаемости (для сохранения и роста популяции), что проявлялось в «коротком веке человека», признаваемом как данность. На этих «непреложных» фактах базировался массив культурных ценностей, а также нормы морали и нравственности, различных религий и верований применительно к воспроизводству человека. Так большая вероятность смерти в любом возрасте формировала стереотипы жизни, касающиеся рождения и воспитания детей, передачи знаний и опыта, непрерывности поколений. Несмотря на множество форм и норм различных культур, кажущееся их разнообразие, в данной сфере они были похожи во всех странах и регионах, вовлечённых в исторический процесс. Структура семьи, правила семейной жизни, роли мужчины и женщины были примерно одинаковыми. Под угрозой исчезновения модель поведения человеческой популяции было похоже на модель поведения биологической популяции: предназначение женщины - продолжательница рода, для выживаемости надо было рожать много детей, бездетность считалась несчастьем и наказанием за грехи, во многих монотеистических религиях брак был пожизненным, поскольку благословлялся богом, не допускалось регулирование процесса зачатия.

Идеология высокого статуса многодетной семьи реализовалась, например, через политические движения в правовых нормах налогообложения, государственной поддержки путём субсидирования, трудовом праве (ограничения для увольнения многодетных матерей, матерей-одиночек и т.п.).



Примеры проявления такого взаимного влияния норм морали, религии, политики и демографии можно множить.

В начале 20 века в развитых странах наступает 2-я фаза демографического перехода, когда коэффициенты рождаемости и смертности сближаются, естественный прирост населения замедляется. В культуре развитых стран эти процессы проявляются в расширении набора применяемых способов жизни: от однообразия, присущего традиционному обществу, происходит смещение к использованию множества индивидуальных вариантов организации семейной жизни, которые уже санкционированы культурой. Исследование культурных следствий демографического перехода выявляет смену самого исторического типа культурного разнообразия, что оказало огромное влияние на последующее развитие.

На уровне демографических индикаторов второй демографический переход проявляет себя в виде роста среднего возраста заключения брака и материнства, увеличения интервалов между родами, повышения роли рождаемости вне официального брака, увеличения доли людей, никогда не вступавших в зарегистрированный брак и не имевших ни одного ребенка. Традиционная слитность трех видов поведения: сексуального, матримониального и репродуктивного окончательно уходит в прошлое.

Таким образом, под историческим процессом трансформации демографического поведения понимается не только процесс перехода от одной количественной модели рождаемости к другой, но и трансформацию исторически конкретной системы социокультурных регуляторов рождаемости, действующих в обществе. Если коротко сформулировать суть такой трансформации, то она сводится к процессу перехода от системы преимущественно социальной формы контроля, соответствующей иерархической структуре традиционного общества и максимально отчужденной от индивида, к индивидуально-семейной форме контроля, при которой решение о рождении ребенка преимущественно принимается исходя из индивидуального понимания наилучшей стратегии достижения благополучия в условиях быстро меняющегося общества.

Качественными критериями таких изменений выступают:

а) степень разделенности трех видов поведения: сексуального, матримониального и репродуктивного (в традиционном обществе - единый монолит, в современном обществе - автономные, каждое из которых направлено на достижение самостоятельных ценностей);

б) эффективность индивидуального контроля над плодovitостью, позволяющая иметь желанного ребенка в желательные сроки [1].

Новейшие тенденции в эволюции рождаемости, которые мы трактуем как начало второго демографического перехода, в России обнаруживаются с середины 1990-х гг. На это указывают следующие демографические индикаторы:

- быстрое снижение рождаемости в самых молодых возрастных группах;
- откладывание рождение первенца в реальных поколениях;
- быстрый рост возраста вступления в первый брак;
- сильное сокращение числа аборт на фоне падения рождаемости в возрасте до 25 лет;
- возрастание вклада старших возрастных групп матерей в итоговую рождаемость;
- уменьшение роли "вынужденных" браков, стимулированных добрачными зачатиями.

Первоначально демографический переход означал главным образом снижение брачной рождаемости, в то время как нынешняя его фаза, иногда называемая "вторым демографическим переходом", заключается прежде всего в изменении брачного поведения. Во всяком случае, сегодняшние различия уровней рождаемости в индустриальных странах связаны с типами брачного и репродуктивного поведения, сложившегося в шести регионах (Восточная, Западная, Северная и Южная Европа, США и Восточная Азия).

Низкая рождаемость в России во многом связана именно с изменением социальной среды и в том числе с фактором значительной модернизации общества за последние годы. И основная причина не только в социально-экономическом кризисе и вследствие его снижения уровня жизни населения, а в большей степени в изменении самого отношения людей к зарождению новой жизни и приобретению навыков и опыта контроля рождаемости [2].

На глазах расширяется выбор вариантов матримониального поведения. Широко распространились разводы. Новые социально признанные и становящиеся массовыми формы поведения включают различные виды незарегистрированных союзов, причем некоторые из них в большей, а другие в меньшей степени соответствуют понятию "гражданский брак", которое предполагает совместное проживание и субъективное отношение к нему как к стабильному союзу. Супружество более не обязательно предполагает совместное проживание, совместное проживание возможно без заключения брака, деторождение далеко не всегда происходит в браке и на место стандартной последовательности событий в индивидуальных биографиях приходит разнообразие индивидуальных жизненных путей.

Как показал опыт развитых стран Запада, а затем Японии, Австралии, быстрое и значительное падение уровня смертности осознается обществом в том виде, что необходим пересмотр культурных норм и предписаний. Реакцией на низкую смертность становится понижение рождаемости как попытка приспособиться к изменившимся условиям. Эти процессы начинаются постепенно в виде разрушения прежней морали и наработки новой практики частной жизни в узких группах и распространения этой практики на значительную часть общества.

**Список источников:**

1. Захаров С.В. Рождаемость в России: первый и второй демографический переход [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://demoscope.ru/weekly/knigi/konfer/konfer\\_08.html](http://demoscope.ru/weekly/knigi/konfer/konfer_08.html)
2. Гимбатов Ш.М. Экономический кризис и трансформация миграционных связей // Вопросы структуризации экономики. - 2009. - № 2. - С. 83-85.

## СЕКЦИЯ 13

# РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

© Мазин А. Л.

### ОСОБЕННОСТИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*Аннотация.* Трудовые отношения связаны с особенностями институциональной среды рынка труда. На основе исследования, проводившегося автором в 2002-2003, 2010 и 2011 гг., анализируются следующие проблемы: уровень доходов работников; взаимосвязь рынков труда и образования; риски нанимателя и работника; дискриминация на рынке труда.

*Ключевые слова:* труд, рынок труда, институты, доходы, образование.

Трудовые отношения имеют различные аспекты: экономические, юридические, социальные, психологические, политические и т.п. Основные субъекты подобных отношений – наниматель и работник. На рынке труда происходит конкуренция: между наемными работниками – за рабочие места и должности; между работодателями – за работников (особенно продуктивных); между работодателями и наемными работниками или профсоюзами – за условия найма. Существует прямая связь между конкурентоспособностью организации на рынке труда и ее успехами в привлечении и удержании высокопродуктивных сотрудников, а также между конкурентоспособностью работника и его положением на рынке труда и в конкретной организации.

На трудовые отношения огромное влияние оказывают институты – «правила игры» и система механизмов, обеспечивающая их выполнение. Особую роль в обществе играют *институты рынка труда*, которые представляют собой устойчивый комплекс правил, принципов, норм, установок, учреждений и механизмов, определяющих функционирование рынка труда и поведение его субъектов. Без развитой системы институтов, защищающих права всех участников трудовых отношений, современный рынок труда не может эффективно

функционировать.

Институциональные функции, осуществляемые государственными организациями, реализуются законодательными и правоохранительными органами, трудовыми инспекциями, центрами занятости населения, органами социального обеспечения. Профсоюзы и союзы предпринимателей – институты хоть и негосударственные, но также формальные. К неформальным институтам можно отнести сложившиеся в сфере трудовых отношений традиции, обычаи, нормы поведения и взаимоотношений и т.п.

Развитие российского рынка труда еще в 90-е годы оказалось связано с целым «букетом» проблем, многие из которых и сегодня не решены. В настоящее время особенно актуальны следующие: низкая цена труда (особенно в госсекторе), огромное неравенство в доходах (между отраслями, регионами, социальными группами), бедность, безработица, глубокие структурные и межрегиональные диспропорции, неразвитость инфраструктуры, рассогласованность рынка труда и рынка образования, слабость профсоюзов, низкая трудовая мобильность работников и их незащищенность (в том числе от дискриминации), гипертрофированная роль неформальных отношений, безнаказанность нарушения законов, всеобщее недоверие (к государству, бизнесу, собственным гражданам и т.п.), социальный пессимизм, депопуляция, неконтролируемая иммиграция, «утечка умов».

Большинство этих проблем в той или иной степени связаны с особенностями институциональной среды российского рынка труда. Во всех звеньях экономики неписанные правила и устные договоренности очень часто оказываются сильнее формальных обязательств, зафиксированных в законах и контрактах. В отношениях работодателей и работников формальный контракт часто оказывается «довеском» к неформальным договоренностям.

В 90-е годы российский рынок труда довольно быстро приобрел очень высокую степень *гибкости*, что, казалось бы, соответствовало общемировым тенденциям. Так, увеличилась сфера использования нетрадиционных, гибких форм занятости и режима рабочего времени, особенно в отношении временных работников; получили широкое распространение (несмотря на законодательные ограничения) срочные трудовые соглашения; вторичная занятость позволила многим работникам увеличить свои доходы, самостоятельно определяя количество времени, посвящаемого труду. Вместе с тем, гибкость российского рынка труда обеспечивается, в отличие от стран Запада, не гибкостью трудового законодательства и разумной правоприменительной практикой, а всеобщим игнорированием

законов.

На многих частных предприятиях рабочий день не нормирован, работникам часто приходится работать в выходные и праздничные дни без компенсации; низкая зарплата может сочетаться с задержками при ее выплате, с высокой напряженностью труда, скверными и опасными для здоровья условиями, а прекращение трудовых отношений не сопровождается выплатой выходного пособия. Чрезмерная власть работодателей над работниками проявляется не только в занижении зарплаты, но и в консервации скверных условий занятости; в ухудшении положения работников по сравнению правилами, зафиксированными в трудовом законодательстве; в сознательном искажении информации о качестве рабочих мест; в установлении жестких требований к внешнему виду персонала; в осуществлении морального, психологического преследования подчиненных и т.п.

Своеобразие институциональной среды российского рынка труда заключается в том, что достаточно жесткое трудовое законодательство сочетается с крайне низкой эффективностью механизма принуждения к его исполнению. Элементами подобного механизма могут быть судебная система, надзорные органы исполнительной власти (например, Рострудинспекция), профсоюзы, репутационные механизмы, привлечение работников к участию в руководстве, средства массовой информации (формирующие негативное отношение к неправовым трудовым отношениям), протестная активность самих трудящихся и их готовность к увольнениям с предприятий, систематически нарушающих законы и контракты. Но в России подобные механизмы принуждения или не действуют, или действуют крайне неэффективно. Стороны часто игнорируют свои обязательства, причем независимо от того, оформлены они письменным соглашением или нет. Протестный потенциал субъектов, столкнувшихся с нарушениями формальных (и неформальных) «правил игры», невелик. Российские традиции трудовых отношений предполагают высокую степень личной зависимости работника и допустимость субъективизма и самодурства нанимателя. В условиях произвола работодателей и бесправия работников контроль за соблюдением трудовых прав последних со стороны государства и профсоюзов крайне слаб либо не существует вовсе.

Впрочем, не следует полагать, что недостатки институциональной среды российского рынка труда создают проблемы лишь для наемных работников. Работодатели также недостаточно защищены от недобросовестных работников, у них немало проблем, которые связаны с персоналом. Например, реальна угроза обмана работода-

теля при найме, когда работник предъявляет поддельную трудовую книжку, суррогатные или поддельные дипломы вузов, скрывает наличие хронического заболевания (например, алкоголизм), вредных и опасных привычек и т.п. Обман может происходить и в процессе трудовой деятельности (отлынивание от работы, низкое качество продукта, использование рабочего времени для себя и т.п.). Наниматель часто рискует, осуществляя инвестиций в обучение и повышение квалификации сотрудника, который после обучения могут покинуть организацию. Одна из угроз – переманивание хороших сотрудников со стороны конкурентов. Недостаточно защищен наниматель от угрозы отъезда наиболее сильных работников за рубеж. Фирме очень часто угрожает снижение лояльности работников и их приверженности организации. Актуальной еще с советских времен является проблема воровства, хищений со стороны сотрудников и т.п.

Решение большинства сегодняшних проблем российского рынка труда связано с совершенствованием его институтов, улучшением их взаимодействия, повышением качества институциональной среды в целом. Очевидно, что государству необходимо активнее влиять на эти процессы.

Далее будут использованы результаты исследования, которое автор осуществлял трижды: в 2002-2003 гг., в 2010 г. и в 2011 г. Путем анкетирования была опрошена большая группа студентов-заочников, обучающихся в Нижегородском институте менеджмента и бизнеса. Общее число респондентов в 2002-2003 гг. составило около 400 нижегородцев; в 2010 г. – 580 человек; 383 из них – жители Н.Новгорода, 197 – Нижегородской области (гг. Выкса, Заволжье, Сергач и др.). В анкетировании 2011 годы приняло участие 394 респондента (174 из Н.Новгорода и 220 из области). Все респонденты на момент опроса учились в НИМБ и работали в разных организациях города и области. Людям предлагалось ответить на разнообразные вопросы, связанные с их положением на рынке труда. В подготовке анкет и обработке результатов в 2010 и 2011 гг. участвовала преподаватель НИУ ВШЭ А.А. Мазина.

Вопросы анкеты, которую заполняли респонденты, совпадали в разные годы не полностью, поэтому лишь по некоторым из них можно сравнивать ответы, полученные за весь период исследования. Используя полученные результаты, рассмотрим следующие проблемы рынка труда, отражающие различные аспекты трудовых отношений в современной России:

- уровень доходов респондентов;
- взаимосвязь рынка труда и рынка образования;

- риски нанимателя и работника;
- отношение респондентов к трудовой дискриминации;

**Уровень доходов респондентов.** В 2010 г. и в 2011 гг. респондентов просили указать диапазон, в котором находится их заработная плата на момент опроса. Почти все респонденты (567 из 580 в 2010 г. 386 из 394 – в 2011 г.) ответили на этот вопрос. Таким образом, всего дали ответ 953 респондента, из них 194 – мужчины и 759 женщин, 543 нижегородца и 410 жителя области, 434 со средним образованием, 429 – со средним специальным и 90 – с высшим. Процентное соотношение ответов представлено в таб.1.

**Таблица 1**

**Доходы респондентов**

|  | Доля респондентов, в процентах |         |                         |       |       |                  |           |             |            |         |
|--|--------------------------------|---------|-------------------------|-------|-------|------------------|-----------|-------------|------------|---------|
|  | 2010 г.                        | 2011 г. | В целом за 2010-2011 г. |       |       |                  |           |             |            |         |
|  |                                |         | Всего ответов           | Пол   |       | Место жительства |           | Образование |            |         |
|  |                                |         |                         | Му ж. | Жен . | Н.Но вго-род     | Ниж. обл. | Сре днее    | Ср. спец . | Выс шее |
| В каком диапазоне находится ваша заработная плата? | 100                            | 100     | 100                     | 100   | 100   | 100              | 100       | 100         | 100        | 100     |
| Менее 10 тыс. руб.                                 | 36,4                           | 29,0    | 33,3                    | 8,8   | 39,7  | 21,9             | 48,5      | 38,5        | 33,3       | 8,9     |
| 10-15 тыс. руб.                                    | 31,9                           | 33,4    | 32,5                    | 27,3  | 33,9  | 33,7             | 31,0      | 32,5        | 34,0       | 25,6    |
| 15-20 тыс. руб.                                    | 16,9                           | 20,7    | 18,5                    | 26,3  | 16,4  | 24,1             | 11,0      | 15,2        | 20,3       | 25,5    |
| 20-25 тыс. руб.                                    | 6,5                            | 8,3     | 7,2                     | 14,4  | 5,4   | 9,0              | 4,9       | 7,1         | 5,6        | 15,6    |
| Более 25 тыс. руб.                                 | 8,3                            | 8,5     | 8,4                     | 23,2  | 4,6   | 11,2             | 4,6       | 6,7         | 6,8        | 24,4    |

У многих респондентов зарплата оказалась ниже 10 тыс. руб. в месяц, хотя доля людей со столь низкими доходами за год уменьшилась с 36% до 29%. Ответы респондентов показали положительную зависимость доходов от уровня образования. Особенно большое влияние на уровень зарплаты оказывают гендерный и региональный факторы. Так, из 953 респондентов доход ниже 10 тыс. руб. в месяц имели: 8,8% мужчин и 39,7% женщин, 21,9% нижегородцев и 48,5% жителей области. Большое число людей с зарплатой ниже 10 тыс. руб. в месяц, пусть даже число их постепенно сокращается, свидетельствует о том, что проблема низких заработков по-



прежнему актуальна.

**Взаимосвязь рынка труда и рынка образования.** В России рынки труда и образовательных услуг практически не связаны между собой. По доле специалистов с высшим образованием в экономически активном населении (22,3%) Россия вышла на 3-е место в мире после США и Норвегии. Сегодня поступают в вузы до 90% выпускников средних школ.

Нужно ли стране такое количество людей с высшим образованием, подчас очень некачественным? Однозначный ответ дать очень трудно. С одной стороны, именно высшее образование, точнее, его количественные параметры, повышают рейтинг страны при определении индекса развития человеческого потенциала. Кроме того, даже дешевое, не слишком качественное и не всегда востребованное высшее образование полезно, особенно для молодежи, поскольку не только дает знания, но и развивает интеллект, приучает к самостоятельной умственной работе, «уводит с улицы». С другой стороны, если за рубежом степень трудоустройства выпускников всех форм и степеней образования составляет 95%, то в России более половины выпускников вузов и других учебных заведений (включая профшколы) вынуждены работать не по специальности.

Наше исследование подтвердило, что остаются нерешенными многие проблемы, связанные с взаимным влиянием рынка труда и рынка образования. Таблица 2 показывает, что за годы, прошедшие со времени исследования 2002-2003 гг., почти не изменилась, а в 2011 г. даже снизилась доля респондентов, наблюдающих в своей организации зависимость доходов людей от уровня их образования (соответственно 45,3%, 46,1% и 36,8%). Нижегородцы в 2010 и 2011 гг. реже отмечали подобную зависимость, чем жители области. Все три исследования показали, что в негосударственном, особенно новом частном секторе, зависимость доходов людей от уровня их образования выражена слабее, чем в государственном

Немалая часть респондентов весьма пессимистично оценила перспективы роста своих доходов после окончания вуза (15,1% в 2002-2003 гг., 18,8% в 2010 г., 23,8% в 2011г.). Это косвенно свидетельствует о том, что финансовая отдача от инвестиций в образование для многих студентов невысока.

Оценивая свои шансы работать после окончания вуза по избранной специальности, студенты стали давать более осторожные ответы: снизилось число твердо уверенных в этом (с 22,9% в 2002-2003 гг. до 14,5% в 2010 г. и 13,7% в 2011 г.) и выросло число тех, кто не уверен в этом или уверен в обратном (соответственно, 13,2%, 25,9% и 29,0%).

Таблица 2

Наблюдается ли зависимость доходов людей от уровня образования?

| Год проведения опроса | Ответы | Доля респондентов (в %) | Место жительства |           | Сектор экономики |                   |               |
|-----------------------|--------|-------------------------|------------------|-----------|------------------|-------------------|---------------|
|                       |        |                         | Н.Новгород       | Ниж. обл. | государственный  | приватизированный | новый частный |
| 2002-2003             | Всего  | 100                     | 100              | -         | 100              | 100               | 100           |
|                       | Да     | 45,3                    | 45,3             | -         | 56,5             | 54,5              | 32,6          |
|                       | Нет    | 54,7                    | 54,7             | -         | 43,5             | 45,5              | 67,4          |
| 2010                  | Всего  | 100                     | 100              | 100       | 100              | 100               | 100           |
|                       | Да     | 46,1                    | 43,4             | 51,3      | 56,8             | 51,7              | 37,9          |
|                       | Нет    | 53,9                    | 56,6             | 48,7      | 43,2             | 48,3              | 62,1          |
| 2011                  | Всего  | 100                     | 100              | 100       | 100              | 100               | 100           |
|                       | Да     | 36,8                    | 33,9             | 39,1      | 51,5             | 28,6              | 28,9          |
|                       | Нет    | 63,2                    | 66,1             | 60,9      | 48,5             | 71,4              | 71,1          |

Один из вопросов предлагал респондентам определить, что для них важнее: знания, полученные в период обучения в вузе, или диплом. Правда, был предложен и третий вариант ответа – «в равной степени». Именно его и выбрало 65,7% респондентов в 2010г. и 46,8% в 2011г. Из тех же, кто решился ответить более откровенно, большинство, хотя и незначительное (18,7% против 15,6% в 2010г. и 28,5% против 24,7% в 2010 гг.) выбрало диплом.

**Риски нанимателя и работника.** В условиях асимметричности информации и работник, и работодатель часто подвергаются риску. Взаимный обман может относиться к самым разным аспектам трудовых отношений. Так, наниматель, осуществляя инвестиции в образование или повышение квалификации, рискует из-за того, что обученные сотрудники могут уволиться, и деньги, потраченные на их обучение, не окупятся. Случаев, когда работник, повысивший квалификацию за счет организации, после обучения уволился, оказалось почти столько же, что и раньше: 39,7%, 42,3% и 37,5% ответов в разные годы. В то же время конфликты с нанимателем при этом происходят не слишком часто: в 19,6%, 18,8% и 19,9% случаев. Столь же стабильной оказалась доля респондентов, указывавших в разные годы на наличие знакомых, купивших поддельный

диплом о высшем образовании. В 2002-2003 гг. их имели 14,6% респондентов; в 2010 г. – 14,7%, в 2011 – 14,4%.

**Отношение респондентов к трудовой дискриминации.** Трудовая дискриминация – это неравные возможности работников, обладающих равной продуктивностью, или неодинаковое к ним отношение со стороны работодателей и общества. Трудовой дискриминации могут подвергаться как отдельные работники, так и их определенные группы (женщины, иммигранты, меньшинства, пожилые или очень молодые работники и др.). Подобная дискриминация может проявиться: в оплате и условиях труда, при найме на работу и увольнении, при продвижении по службе, в образовании и профессиональной подготовке, в профессиональной сегрегации (устойчивом разделении профессий и должностей между разными группами работников).

Причинами дискриминации могут быть: предубеждения против дискриминируемой группы со стороны нанимателей, потребителей (клиентов) или коллег по работе; личное предубеждение руководителя против неугодного или неудобного сотрудника; статистическая дискриминация, при которой об индивидуальных трудовых качествах работника судят по средним значениям той группы, к которой он принадлежит; низкий потенциал трудовой мобильности людей, приводящий к ухудшению экономических и психологических условий их труда. Мировое сообщество уже давно борется с трудовой дискриминацией, опираясь на законы и формируя в обществе нетерпимость к подобной социальной практике.

В России, как и во многих странах мира, приняты специальные законы, запрещающие нанимателям дискриминацию по признаку пола, расы, национальности, возраста и т.п. и утверждающие равные права людей на получение образования, работу, равную оплату за равный труд. К сожалению, до воплощения этих норм в жизнь все еще очень далеко. В 44% объявлений о найме встречаются требования возрастного характера, в 29% - гендерного. В стране не наблюдается никакого прогресса в преодолении трудовой дискриминации, в то время как в развитых странах он налицо. К сожалению, россияне равнодушно относятся к дискриминации, воспринимают ее как "норму жизни", не пытаются ей противодействовать, даже если сами ей подвергаются. Работодатели же, как правило, считают, что трудовая дискриминация – явление малораспространенное, и никогда не признают ее наличие на своем предприятии.

Об отношении россиян к дискриминации можно судить и по результатам проведенного нами исследования. Конечно, студентов-заочников, проживающих в Нижегородской области, нельзя считать

социальной группой, отражающей настроения всего российского общества; в то же время это достаточно многочисленная и репрезентативная группа.

На вопрос о том, существует ли в их организации трудовая дискриминация, ответили положительно: 55,5% респондентов в 2002-2003гг., 36,7% – в 2010г. и 41,9%– в 2011г. Означает ли это, что уровень трудовой дискриминации на предприятиях снизился? Едва ли. Скорее, всего, ее просто стали меньше замечать, воспринимая как своего рода социальную норму.

К сожалению, в России не существует целенаправленной и продуманной стратегии борьбы с трудовой дискриминацией. Формальные институты, нацеленные на ее преодоление, часто оказываются неэффективными из-за слабости судебной системы. Недостаточно развиты и неформальные институты, доказавшие свою эффективность за рубежом: женские или национальные организации, ассоциации, землячества, общественные движения, общественное мнение и т.п.

Особенно сложно бороться с этнической дискриминацией, учитывая накопившийся в обществе потенциал взаимного недоверия, прежде всего в отношении представителей кавказских и азиатских народов. Создание формальных институтов, способствующих решению этой задачи (например, с помощью законов, жестко карающих за проявление национальной нетерпимости в трудовых отношениях), должно дополняться повседневной позитивной работой по формированию гармоничных трудовых отношений.

В борьбе против любых форм дискриминации, в том числе в сфере трудовых отношений, необходимо активнее опираться на тех людей, которые ее не приемлют. Для того, чтобы эта часть общества почувствовала себя более уверенно и могла служить нравственным ориентиром для тех, кто испытывает неприязнь или враждебные чувства к той или иной социальной или этнической группе, особенно к меньшинствам, государство обязано проводить воспитательную работу среди населения. Надо поддерживать любые формальные и неформальные институты, вовлекающие самих граждан в процесс противодействия всем формам трудовой дискриминации, особенно этнической и гендерной.

В заключение следует отметить, что трудовые отношения в России продолжают развиваться. Несмотря на по-прежнему гипертрофированную роль неформальных институтов, происходит постепенное усиление институтов формальных; растет, хотя и недостаточными темпами, защищенность наемных работников. Особого внимания требуют новые формы трудовых отношений. К ним, напри-

мер, относится *заемный труд*. С одной стороны, это одна из форм отношений, способствующих усилению гибкости рынка труда, но, с другой стороны, здесь возникает угроза усиления бесправия работников, роста неравенства и социальной незащищенности.

Развитие трудовых отношений в современной России, особенно связанное с появлением новых форм занятости, в том числе нестандартной, предъявляет требования ко многим структурам государственной власти, призванным регулировать экономические и социальные процессы в обществе.

© Газиева У.М.

### **ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ СЕГМЕНТОВ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Начиная со второй половины 1990-х годов, проблеме неформального сектора в России стало уделяться большое внимание специалистами и политиками, международными организациями и средствами массовой информации. Понятие «неформальный сектор» в официальных документах впервые появилось в докладе о результатах исследования по вопросам занятости в Кении, которое было организовано МОТ в 1972 году. Было выявлено, что главной проблемой в области занятости является отнюдь не безработица, а наличие большого числа «работающих бедняков», многие из которых выполняют тяжелую работу по производству товаров и услуг, деятельность которых не учитывается, не защищается и не регламентируется государством[1, 121-124].

Международная организация труда (МОТ) рассматривает неформальную занятость как деятельность мелких хозяйственных единиц, производящих и распределяющих товары и услуги и состоящих главным образом из независимых, самостоятельно занятых производителей. В них используется труд членов семьи и наемных работников.

Неформальная занятость тесно связана с неформальным сектором, который в настоящее время достаточно масштабен. Деление экономики на формальный и неформальный сектор сильно упрощает реальную ситуацию в переходной экономике. Формальный сектор может быть как средой, где процветают неформальные отношения между работодателями и работниками, так и источником значительных неформальных доходов.

Экономическая деятельность в неформальном секторе осу-

ществляется в основном на законном основании индивидуальными производителями, принадлежащими отдельным лицам или домашним хозяйствам. Деятельность таких предпринимателей или предприятий не оформляется в установленном порядке, а основана на доверительных отношениях между участниками производства и ориентирована, полностью или частично, на создание продукции и оказание услуг для рынка [2, 131-132].

У разных авторов можно встретить различные классификации сегментов неформальной экономики. Но, несмотря на терминологическое разнообразие, содержательно авторы близки. Общее понятие неформальной экономики разворачивается в перечень сегментов в зависимости от отношения к формальным институтам хозяйствования. Процедура или продукция оказывается "вне" формальных норм и определяет деление на теневую или криминальную экономики.

**Таблица 1**

**Сравнение формального и неформального секторов [3]**

| Критерии сравнения         | Формальный сектор                           | Неформальный сектор          |
|----------------------------|---|------------------------------|
| Барьеры входа              | высокие                                     | низкие                       |
| Технологии                 | капиталоемкие                               | трудоемкие                   |
| Управление                 | бюрократическое                             | семейное                     |
| Капитал                    | избыточен                                   | недостаточен                 |
| Рабочее время              | регулярное                                  | нерегулярное                 |
| Заработок                  | нормальный                                  | низкий                       |
| Рынок                      | протекционистский (лицензии, квоты, тарифы) | нерегулируемый, конкурентный |
| Финансовый сервис          | банки                                       | неформальное кредитование    |
| Отношения с потребителями  | деперсонифицированные                       | персонифицированные          |
| Реклама                    | необходима                                  | редко используется           |
| Правительственные субсидии | вплоть до крупных                           | отсутствуют                  |
| Рынки сбыта                | часто на экспорт                            | редко на экспорт             |
| Ресурсы                    | местные и импортные                         | преимущественно местные      |
| Масштаб деятельности       | крупный                                     | малый                        |
| Квалификация               | формально подтвержденная                    | не подтвержденная формально  |

В таблице 1 перечислены основные черты, присущие неформальному сектору, как их указывают в одном из исследований по неформальной экономике стран Африки, вышедшем уже в 90-е гг.: низкие входные барьеры, небольшие масштабы производства, использование трудоинтенсивных технологий, использование семейного труда, личных и неформальных источников кредитования, отсутствие регулярной заработной платы и т.д.

Объективными факторами развития неформальной занятости, по мнению специалистов, являются следующие факторы, которые в совокупности определяют проявление рыночных компонентов в сфере труда: менее благоприятные, чем в формальном секторе, условия для осуществления легального бизнеса; нехватка новых рабочих мест в формальном секторе экономики; интенсификация развития неформального сектора экономики с гибкой системой взаимоотношений субъектов рынка труда и неформальной системой найма; низкая стоимость рабочей силы, которая не только приводит к перераспределению трудовых ресурсов из формального сектора экономики в неформальный, но и создает условия для увеличения дополнительной, вторичной занятости; высокий уровень безработицы [4].

В классификации Барсуковой С. неформальный сектор имеет следующую классификацию: теневая экономика, криминальная экономика, реципронная и домашняя экономики. Реципронная и домашняя экономики разнятся тем, что внешние (сетевые) или внутренние процессы домохозяйств лежат в основе деятельности "вне" закона (см. таблицу 2). [2,142-155] Нерыночные обмены домохозяйств (реципронная экономика) основаны на готовности людей, игнорируя принцип эквивалентности. Структурной единицей домашней экономики являются домохозяйства [5].

Теневая экономика основана на неформальных договоренностях, заменяющих формальные нормы или использующих их как инструмент реализации теневых сговоров. Сделать это можно через формирование барьеров входа на рынок в виде административных ограничений, создающих трудности участникам рынка, при одновременной селективности наказаний для нарушителей.

Криминальная экономика, в отличие от теневой, создает продукты и услуги, которые либо в принципе неприемлемы для общества (производство контрафакта, фальшивомонетничество, сутенерство и пр.), либо разрешены для производства только узкому кругу агентов (например, монополия государства на производство ряда отравляющих веществ).

Таблица 2

Сравнение сегментов неформальной экономики[6]

| Критерии сравнения                                | Сегменты неформальной экономики  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|
|   | теневая экономика  | криминальная экономика   | реципрокная экономика  | домашняя экономика   |
| Структурная основа                                | Фирма  | Преступное сообщество  | Сообщество домохозяйств  | Домохозяйство  |
| Тип связей  | Деловые сети   | Мафиозно-клановые связи  | Родственные и дружеские сети   | Внутренняя замкнутость   |
| Вид капитала                                      | Административный   | Криминальный   | Социальный   | Культурный   |
| Целевая функция                                   | Снижение транзакционных издержек   | Преодоление запрета на производство товаров и услуг                                    | Выживание сообщества   | Производство для внутреннего потребления   |
| Основа неформальных договоренностей               | Целерациональный баланс интересов бизнеса и власти                                     | Нормы преступного сообщества   | Нормы взаимности   | Гендерные нормы  |
| Сущность неформальных договоренностей             | Выгода   | Преступление   | Сетевое страхование  | Семейный уклад   |
| Механизм принуждения к соблюдению договоренностей | Исключение из деловых сетей  | Криминальные разборки  | Социальная изоляция  | Стигматизация отклонения от гендерных паттернов                                  |
| Принуждение                                       | Экономическое  | Физическое   | Социальное   | Социальное   |
| Ориентация на доход                               | Есть   | Есть   | Нет  | Нет  |
| Меры по сокращению                                | Снижение издержек подчинения закону, усиление механизма принуждения к законопослушанию | Жесткость наказания; конкурентные преимущества законных представителей данного бизнеса | Рост роли государства и крупных собственников в решении социальных проблем | Устранение дефицита благ, их ценовая доступность, диверсификация товаров и услуг |
| Альтернативный процесс                            | Легализация  | Ликвидация   | Атомизация   | Опубликование частной сферы  |
| Участие населения                                 | Значительное   | Незначительное   | Тотальное  | Тотальное  |



Еще одной точкой зрения является классификация экономической системы общества, построенная по критерию степени соблюдения хозяйствующими субъектами формальных правил, норм и санкций [7]:

Формальная (легальная) экономика – сфера взаимодействия между различными типами хозяйствующих субъектов, имеющими определенный организационно-правовой статус, зарегистрированными в качестве юридического лица и выполняющими все предусмотренные правовыми нормами функции и обязанности перед обществом и государством.

Теневая экономика – сфера взаимодействия между различными субъектами экономического действия, которые имеют определенный организационно-правовой статус, но при реализации своих целей соблюдают правовые нормы частично и избирательно, уводя часть своих доходов от налогообложения.

Неформальная экономика – часть экономической системы, отличающаяся от легальной экономики тем, что субъекты, занятые в этой сфере хозяйственной деятельности, не имеют статус юридического лица, скрывают все или часть своих доходов от налогообложения, не выполняют требования, связанные с соблюдением норм трудового законодательства, не сертифицируют продукцию и не лицензируют свою деятельность, не выполняют требования по ведению регулярного бухгалтерского учета и не предоставляют статистическую отчетность в государственные контролирующие органы. Однако в неформальном секторе производятся товары и оказываются услуги, которые не запрещены существующими законами.

Криминальная экономика – сфера специфических взаимодействий между субъектами, не имеющими правового статуса, не выполняющими предписанных законом обязанностей перед обществом и государством, производящими товары и услуги, которые прямо запрещены существующими законами.

Данная модель соответствует трактовке неформальной экономики, представленной в Методологических положениях по измерению занятости в неформальном секторе Федеральной службы государственной статистики РФ и рекомендациях ряда международных организаций (Международная конференция статистиков труда (МКСТ), Статистическая комиссия Организации Объединенных Наций (ООН).

Актуальность исследуемой проблемы вызывает большой интерес к вариантам взаимоотношений между формальной и неформальной составляющими экономической системы. В этой связи предлагаются использовать:

1. Режим сосуществования в рамках экономической системы формальных и неформальных механизмов координации (в данном случае экономическая система одновременно регулируется формальными и неформальными нормами и правилами, которые взаимно поддерживают и дополняют друг друга).

2. Режим поглощения формальной системой регулирования неформальных механизмов регулирования (здесь неформальная экономика занимает маргинальное место в рамках формализованного капитализма).

3. Режим доминирования неформальных механизмов регулирования над формальными регуляторами (неформальные регуляторы в данном случае пронизывают не только собственно сектор неформальной экономики, но и формальный сектор экономики).

Среди возможных мер политики, направленной на создание благоприятных условий и стимулов для перехода в легальную экономику, можно выделить: формирование инфраструктуры обучения, делового и технологического консультирования (для решения проблем краткосрочного кредитования бизнеса предприятия неформального сектора с последующей легализацией); поддержка со стороны государства любых конструктивных форм представительства интересов гражданского общества, поддержание диалога между общественными организациями, с одной стороны, и центральными и муниципальными органами власти, с другой; совершенствование законодательно-нормативной базы в целях упрощения административных и правоприменительных процедур, во избежание неоднозначного толкования; осуществление эффективных мер по борьбе с коррупцией путем совершенствования нормативно-правовой базы, конкретизации законов, определяющих конфликт интересов, общественного контроля над порядком присуждения государственных заказов, присоединения к Конвенции по борьбе с коррупцией ОЭСР и контроля над ее выполнением; снижение бюрократической нагрузки на бизнес на основе совершенствования административной системы и упрощения процедур контроля над деятельностью хозяйствующих субъектов; и др.

Таким образом, важнейшим условием восходящей социальной мобильности путем вхождения представителей неформального сектора экономики в легальную экономику является развитие всех форм и институтов гражданского общества и усиление его влияния на социально-экономическую политику государства.

**Список источников:**

1. Маслова И.С, Бараненкова Т.А, Кубишин Е.С. Неформальная занятость в России: тенденции развития и неоднородной социальной эффективности. Москва: Издат-во Москва. 2004г. С. 121-124.
2. Барсукова С.Ю. Неформальные способы регулирования трудовых отношений. // ЭКО. 2006г. №5. С. 131-132.
3. Чернова Т.А. Проблемы неформальной занятости в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://xreferat.ru/113/4233-1-problemy-neformal-noiy-zanyatosti-v-rossii.html> 2011г.
4. Самарина М.В. Рыночные основы формирования и оценки неформальной занятости. // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2009г. №3. С.134-136.
5. Горбачева Т.Л., Рыжикова З.А. Неформальная занятость в экономике: Теоретические и практические аспекты измерения занятости в неформальной экономике. // Вопросы статистики. №7. 2004г. С. 30-39.
6. Чекмарев В.В., Скаржинская Е.М. Проблема выбора на рынке образования.// Экономика образования. 2006. №8. С. 18-19.
7. Титов В.Н. Социальные механизмы функционирования и воспроизводства неформального сектора экономики в системе рыночного хозяйства современной России: автореф. дисс. ... д.э. н.- Москва. 2009. С. 16-18.

## СЕКЦИЯ 15

# ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

© Андреев А.Б., Андреева Т.В.

### ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ И КИТАЯ

*Аннотация:* В статье раскрываются теоретические и правовые основы приграничного сотрудничества вообще, и взаимодействия приграничных территорий России и Китая на участке Забайкальский край – Автономный район Внутренняя Монголия, в частности.

*Ключевые слова:* приграничная территория, российско-китайское сотрудничество, правовое регулирование приграничного взаимодействия.

В общем случае трансграничное взаимодействие представляет собой разнообразные процессы, протекающие на единой трансграничной территории и выступающие связями между её элементами, в совокупности образующими структуру трансграничной системы.

Понятия «приграничное и трансграничное сотрудничество» многие авторы употребляют как синонимы. В этом случае трансграничное сотрудничество понимается как одна из форм трансграничного взаимодействия. Связи, возникающие и развивающиеся в ходе трансграничного сотрудничества, способствуют углублению других форм трансграничного взаимодействия.

Основным условием трансграничного сотрудничества является географическое положение регионов, расположенных по разные стороны государственной границы, позволяющее обслуживать транзитные потоки людей и товаров и привлекать инвестиции. Трансграничное взаимодействие может быть представлено в следующих видах: приграничное сотрудничество (включающее приграничную производственную кооперацию, приграничную торговлю), туристические и миграционные потоки, дипломатические связи, взаимодействие в сфере безопасности, обмен традициями, мнениями, нарушения границы, пограничного и миграционного законодательства, трансграничный перенос загрязнений – сбросов и вы-

бросов.

Под приграничным сотрудничеством Вардомский Л.Б. понимает согласованные действия органов власти, юридических и физических лиц, неправительственных организаций сопредельных стран с целью достижения устойчивого развития приграничных территорий, повышения благосостояния населения, укрепления добрососедства [Вардомский Л.Б., Скатерщикова Е.Е. Международная деятельность субъектов Российской Федерации и приграничное сотрудничество: экономические, правовые, политические аспекты./Л.Б. Вардомский, Е.Е.Скатерщикова. - М.: МАКС Пресс, 2005. - 156 с.].

Под приграничным сотрудничеством, согласно Концепции приграничного сотрудничества в Российской Федерации, понимаются согласованные действия федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, направленные на укрепление взаимодействия Российской Федерации и сопредельных государств в решении вопросов устойчивого развития приграничных территорий Российской Федерации и сопредельных государств, повышения благосостояния населения приграничных территорий Российской Федерации и сопредельных государств, укрепления дружбы и добрососедства с этими государствами [Концепция приграничного сотрудничества в Российской Федерации (утв. Распоряжением Правительства РФ от 21 февраля 2001 г. №196-р). – [Электронный ресурс] – <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=30364>].

1. Основой приграничного сотрудничества выступают справедливое межгосударственное разграничение, развитие международного сотрудничества, укрепление социально-экономической и духовной основы жизнедеятельности приграничных регионов.

Цель приграничного сотрудничества – реализация и защита национальных интересов России, обеспечение безопасности личности, общества и государства в приграничном пространстве Российской Федерации.

Одним из инструментов региональной политики Российской Федерации в случае приграничной территории может стать развитие особых зон приграничного сотрудничества. Задачей развития приграничного сотрудничества на ближайший период и перспективу должно стать создание и использование особых приграничных зон, а также координация конкретных налоговых, бюджетных, таможенных, пограничных и иных мероприятий, обеспечивающих

дифференцированную приоритетность развития приграничных территорий Российской Федерации [Концепция приграничного сотрудничества в Российской Федерации (утв. Распоряжением Правительства РФ от 21 февраля 2001 г. №196-р). – [Электронный ресурс] – <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=30364>].

Очевидно, что сами вопросы создания правового поля приграничного сотрудничества и решения конкретных проблем необходимо решать программными средствами. Известно, что ряд регионов разрабатывал локальные программы развития приграничного сотрудничества. Существует более 10 региональных программ и ряд федеральных, затрагивающих проблемы приграничной жизни. Понимание механизмов решения проблем приграничного сотрудничества накоплено в ряде приграничных субъектов, таких как Санкт-Петербург, Республика Карелия, Псковская область, Оренбургская область, Амурская область, Республика Дагестан.

Приграничное сотрудничество осуществляется на уровне регионов и локальных сообществ (муниципалитетов) сопредельных территорий, в отличие от дипломатической системы внешних связей, реализуемой на государственном уровне. Оно реализуется в форме локальных приграничных контактов, двусторонних договорных отношений между приграничными территориями, создания устойчивых сетевых образований в виде ассоциаций, форумов, еврорегионов, в виде постоянной деятельности по определённым направлениям в рамках совместных проектов. При этом приграничное сотрудничество выступает как управленческая деятельность, направленная на создание условий для развития других форм трансграничного взаимодействия, а также как новый вид региональных общественных услуг в рамках кооперации правительственных и неправительственных структур сопредельных территорий.

Основой приграничного сотрудничества является единое этнокультурное содержание территории. Единые или близкие в культурном отношении народы, разделённые границей, могут потребовать расширения гуманитарного сотрудничества. Функции приграничного сотрудничества заключаются в обеспечении взаимных торгово-экономических и социально-культурных связей, а также связей с третьими странами. Эффективность исполнения этих функций зависит от уровня развития сотрудничества приграничных территорий [Герасименко Т.И. Этнокультурное развитие трансграничных регионов: автореф. дис. . д-ра. геогр. наук: 25.00.24. /Т.И. Герасименко. - СПб, 2005. - 41 с.]

Важным ресурсом приграничного сотрудничества являются

различия соседствующих стран в развитии мирохозяйственной системы, по уровню и соотношению внутренних цен, налоговому и инвестиционному законодательству, доходам населения, что позволяет обмениваться соответствующими товарами и факторами производства. Приграничное сотрудничество на основе дифференцированных потенциалов сопредельных территорий и общности экономико-географического и геополитического положения имеет существенное значение для развития приграничных территорий в условиях недостатка или избытка каких-либо ресурсов.

2. Вардомский Л.Б. отмечает, что приграничное положение территории само по себе не является фактором ее эффективного развития, в то же время удалённость от центра не может однозначно рассматриваться как неблагоприятное условие социально-экономического развития. Природно-климатические характеристики, по его замечанию, также не оказывают существенного влияния на трансграничные процессы [Вардомский Л.Б. Приграничный пояс России: проблемы и тенденции развития. /Л.Б. Вардомский // Приграничные районы, приграничное сотрудничество. Вестник научной информации. 2000. - № 11-12. - С. 1844.].

Специфические интересы приграничных регионов подразделяются на экономические, связанные с установлением особого режима для предприятий, и гуманитарные, направленные на научно-культурное сотрудничество и развитие культурных связей. Во внешнеэкономической деятельности приграничных регионов выделяют три компонента. Первая – осуществление гуманитарных связей, решение экологических проблем на местном уровне, приграничная торговля, оказание медицинских, образовательных и культурных услуг. Вторая составляющая обусловлена необходимостью осуществления общегосударственных функций – инфраструктурных, институциональных, охраны границ, обеспечения безопасности и национальных интересов, предотвращения и ликвидации катастроф. Третья компонента основана на прямой и посреднической внешнеторговой деятельности приграничных регионов, объёмы которой зависят от их экономического потенциала, структуры хозяйства, развития международной транспортной инфраструктуры.

Среди факторов, определяющих структурные особенности и динамику приграничного сотрудничества, следует выделить режим государственной границы, административные ограничения по хозяйственному использованию приграничной зоны, социально-экономические и этнокультурные особенности приграничных территорий, полномочия региональных властей в осуществлении меж-

дународной деятельности и развитость приграничной инфраструктуры, включая пограничные пункты пропуска [Вардомский Л.Б. Российское порубежье в условиях глобализации. / Л.Б.Вардомский. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 216 с.]

Состояние социально-экономического развития приграничных регионов в большинстве случаев уступает внутренним регионам России, поэтому приграничное сотрудничество стимулирует развитие экономики приграничных регионов.

Решение проблем становления приграничного сотрудничества в России в равной мере должны осуществлять все заинтересованные субъекты: как федеральное правительство и региональные власти, так и органы местного самоуправления, организации и граждане в пределах их компетенции.

В специализированных программах развития приграничных субъектов Федерации целесообразно уделять внимание общим проблемам России. Основные угрозы национальным интересам и безопасности Российской Федерации проявляются именно в приграничном пространстве, к ним относятся:

- территориальные притязания;
- незавершенность международно-правового оформления государственной границы России;
- проявление национализма, этнического и регионального сепаратизма, противоречий религиозного характера;
- расширение экономической и демографической экспансии;
- расхищение национальных богатств Российской Федерации, контрабандная деятельность;
- массовый вывоз капитала и стратегически важных сырьевых ресурсов и товаров;
- нестабильность обстановки вследствие снижения жизненного уровня населения, этнических конфликтов и вынужденных миграционных процессов;
- трансграничная организованная преступность и терроризм;
- региональные вооруженные конфликты вблизи государственной границы;
- распространение и накопление оружия и других средств вооруженной борьбы в приграничных с Россией регионах;
- аварии, катастрофы и стихийные бедствия с трансграничным переносом.

Забайкальский край граничит с провинцией Внутренняя Монголия Китайской народной республики. На границе с Китаем расположены семь районов – Газимуро-Заводский, Забайкальский, Калганский, Краснокаменский, Могочинский, Нерчинско-



Заводский, Приаргунский. На приграничной территории общей площадью 64,7 тыс. кв. км проживает чуть менее 170 тыс. чел., протяженность границ составляет 896 километров [Статистический ежегодник Забайкальского края. 2010: Стат. сб. /Забайкалкрайстат – Чита, 2010].

Во взаимодействии приграничных территорий Россия и Китай отмечается ряд специфических черт. Россия и Китай имеют общую границу, вдоль которой располагаются наименее развитые территории, поэтому приграничная торговля рассматривается обеими сторонами как фактор экономического подъема этих территорий.

Специфика трансграничного взаимодействия России и Китая в рассматриваемом регионе заключается в том, что это – регион соприкосновения нескольких цивилизаций, со сложной этнической картиной.

Трансграничные условия на изучаемой территории, во многом, определяются иерархическим уровнем взаимодействия и его нормативно-правового оформления. В этом контексте трансграничное сотрудничество фиксируется в правовом регулировании следующих форм и уровней:

- непосредственное сотрудничество местных властей;
- деятельность общественных организаций;
- региональное экономическое сотрудничество;
- поддержание связей между органами центральной власти.

Правовую базу приграничного сотрудничества образуют нормативно-правовые документы, регулирующие отношения на трех юридических ярусах. Первый – составляют федеральные юридические акты, образующие основы правового режима международных связей и внешнеэкономической деятельности федерации и ее субъектов. Наиболее важными среди них являются законы «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ», «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» и «О международных договорах Российской Федерации», «Таможенный кодекс и таможенный тариф», «О государственной границе РФ».

Второй правовой ярус создают межгосударственные документы и соглашения, определяющие цели, механизмы и конкретные сферы сотрудничества России с международными организациями и отдельными странами. Среди них важное место занимают международные соглашения РФ с иностранными государствами о содействии межрегиональному сотрудничеству субъектов федерации. Так, соглашения между правительствами России и Китая в пределах рассматриваемой территории представлены следующими норма-

тивно-правовыми документами:

1. Межправительственное соглашение о разработке Схемы комплексного использования водных ресурсов пограничных участков рек Аргунь и Амур. (СКИВР Амура). Москва, 1986.
2. Межправительственное соглашение о сотрудничестве в области туризма, 03.11.1993.
3. Соглашение между природоохранными ведомствами Российской Федерации, Монголии и Китайской народной республики от 29 марта 1994 года о создании совместного заповедника «Даурия».
4. Соглашение о сотрудничестве в совместном освоении лесных ресурсов от 03.11.2000.
5. Соглашение между Министерством природных ресурсов Российской Федерации и Министерством земли и природных ресурсов КНР о сотрудничестве в области геологии и использования недр от 02.11.2000.
6. Соглашение о рациональном использовании и охране трансграничных вод, Пекин, 29.01.2008.
7. Меморандум о создании механизма оповещения и обмена информацией при трансграничных чрезвычайных ситуациях экологического характера, Пекин, 12.11.2008.
8. Программа сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири Российской Федерации и Северо-Востока Китайской Народной Республики (2009-2018 годы), 2009.

К третьему, нижнему, ярусу относятся юридические акты, заключаемые региональными и местными органами власти со своими аналогами в соседних странах о партнерстве и сотрудничестве. При этом субъекты РФ и органы местного самоуправления не являются субъектами международного права. Соглашения заключаются в рамках имеющихся у них компетенций и при координации этой деятельности федеральными (для субъектов Федерации) и региональными (для муниципалитетов) органами государственной власти.

На региональном уровне трансграничное сотрудничество закреплено в ряде документов о развитии приграничных региональных связей в области экономики, культуры, образования. В августе 2006 года было заключено Соглашение между администрацией Читинской области и Народным правительством автономного района Внутренняя Монголия о сотрудничестве в области охраны качества вод и экологического состояния реки Аргунь, был выработан детальный план работ.

Нормативно-правовое регулирование трансграничного сотруд-

ничества определяется уровнем интеграции приграничных регионов, а также развитостью политических связей двух государств

Правовое регулирование сотрудничества приграничных территорий России и Китая не классифицировано и слабо разработано. Это объясняется низкой интеграцией сопредельных приграничных территорий. Возникает проблема диспропорции взаимоотношений, когда на политическом уровне процессы сближения стран стремительно развиваются, а на местах рост социально-экономических, культурных связей незначителен.

Приграничные российские районы находятся в состоянии геополитической незащищенности. Среди факторов, нарушающих геополитическое равновесие, наблюдается экономическая зависимость и экологические угрозы.

Прилегающие к границе территории могут отличаться по природно-ресурсному потенциалу, уровню хозяйственной освоенности, этническому и культурному составу, однако они представляют сложную трансграничную систему, объединённую общей целью, проблемами и путями достижения цели. Решением ряда описанных проблем должно выступить совершенствование соответствующей нормативно-правовой базы.

## СЕКЦИЯ 16

# МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

© Сандрюкова Е. А.

### МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РАСЧЕТА СТОИМОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ НА ПОДГОТОВКУ СПЕЦИАЛИСТА ДЛЯ СЛУЖБЫ В ОРГАНАХ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА

*Аннотация:* Статья посвящена методике расчёта объема бюджетного финансирования государственного заказа (госзаказ) на подготовку специалистов для службы в органах внутренних дел Российской Федерации.

*Ключевые слова:* формирование государственного заказа, расчёт стоимости образовательной услуги на подготовку специалиста; объем бюджетного финансирования госзаказа.

Переход на программно-целевые методы финансирования из средств бюджета предполагает новый порядок финансирования государственных органов. Иными словами, предполагается переход от сметного финансирования учреждений к финансированию услуги на основе определения ее стоимости, в том числе в сфере образования в рамках государственного заказа.

В этой связи важным является:

- определение стоимости образовательных услуг, предоставляемых образовательными учреждениями. Это необходимо для расчета реальной потребности в бюджетных средствах, принимаемых в рамках госзаказа и обеспечении этой потребности достаточным уровнем бюджетного финансирования;

- какие основные факторы влияют на стоимость образовательной услуги;

- насколько стоимость этих услуг поддается стандартизации и не зависит от ряда особенностей: территориального расположения образовательного учреждения (региона), уровня материальной базы и т.д.;

- может ли нормативная стоимость образовательной услуги на

одного обучающегося являться основой для расчета бюджета образовательного учреждения;

- как осуществить переход от сметного планирования расходов образовательного учреждения, к финансированию исходя из стоимости образовательных услуг, оказываемых обучающимся в этих учреждениях;

- каким требованиям должен соответствовать вуз при получении госзаказа.

Достижение этих целей обеспечивается разработкой проекта методических рекомендаций по определению экономических нормативов стоимости образовательных услуг для расчета объемов бюджетного финансирования государственного заказа на профессиональную подготовку специалистов.

В рамках исследований по теме было проанализировано и учтено Постановление Правительства Российской Федерации [1], которое вступило в силу с 1 января 2008 года.

Следует отметить, что утвержденная этим Постановлением методика рассматривает лишь некоторые вопросы, связанные с возмещением средств федерального бюджета. В настоящее время это единственный правовой акт, разработанный на уровне Правительства Российской Федерации, который затрагивает вопрос о финансировании обучения курсантов военного блока. Что касается этого же вопроса в отношении курсантов и слушателей высших образовательных учреждений МВД России, то он не подкреплён на этом уровне ни какими правовыми актами.

При разработке методических рекомендаций по определению экономических нормативов стоимости образовательных услуг для расчета объемов бюджетного финансирования государственного заказа на профессиональную подготовку специалистов для органов внутренних дел (ОВД) рассмотрен расширенный список позиций в рамках разрабатываемой проблематики.

Особую значимость при рассмотрении этих вопросов имеет величина норматива бюджетного финансирования образовательных учреждений. Принимаемые к исполнению значения нормативов бюджетного финансирования образовательных учреждений могут варьироваться между двумя допустимыми границами.

*Верхней границей* является цена образовательной услуги, иными словами - стоимость обучения одного обучающегося в год.

В понятие «цены образовательной услуги» для целей финансирования в статье включены, прежде всего, расходы на образовательный процесс для получения обучаемыми определенного объема стандартных знаний и умений, гарантированного Конституцией

Российской Федерации. Кроме того, необходимо учитывать, что при реализации образовательной услуги обучающемуся нужно предоставить в пользование материалы и оборудование, способствующие овладению этими навыками и знаниями. Услуга по администрированию и сопутствующему обслуживанию (административный и вспомогательный персонал) также должна быть включена в общее определение образовательной услуги.

Для обеспечения образовательного процесса требуется создать определенные условия. А именно, студенты должны обучаться в помещении, соответствующем строительным нормам и правилам (СНиП), оборудованном необходимым инвентарем, и т.п. Поэтому логично включить услугу по содержанию зданий в образовательную услугу. Таким образом, бюджетная образовательная услуга, оказываемая потребителю – это сумма услуг по осуществлению образовательного процесса, его материально-техническому обеспечению, а также содержанию здания.

*Нижняя граница* - это реальные возможности государственного бюджета по финансированию высшего и среднего профессионального образования, а также сложившаяся финансово-бюджетная практика в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации и определяется как норматив минимальной бюджетной обеспеченности.

Сегодня основными показателями, определяющими направления и эффективность функционирования вуза, являются характеристики его потенциальных возможностей для осуществления различных видов деятельности - учебной, научной, обеспечивающей и иной.

К таким показателям относятся:

1. Научный потенциал
2. Внутренняя нормативная база
3. Общая политика по отношению к деятельности вуза
4. Наличие лицензии и ее параметры, аккредитации, сертификации и т.д.
5. Регион расположения
6. Оборудование
7. Информационные ресурсы
9. Библиотечный фонд
10. Помещения
11. Кадры
12. Методическая база

Безусловно, вузы правоохранительных органов (служб) отвечают всем вышеперечисленным критериям и могут подготавливать

специалистов в рамках госзаказа.

В этой связи возникает вопрос о размерах финансирования госзаказа и определении экономических нормативов стоимости образовательных услуг при профессиональной подготовке сотрудников.

При этом, так как имеется различие в учебных планах, установленных на законодательном уровне, при реализации программ по подготовке кадров, важно учитывать, что экономические нормативы стоимости каждого вида образовательной услуги будут отличаться друг от друга.

Исходя из вышеизложенного, в статье предлагается следующая формула расчета объема финансирования, необходимая на реализацию образовательной услуги по соответствующей программе и виду обучения:

$$\text{ОДС}_{\text{услуги } A} = \text{ЭН}_{\text{услуги } A} * \text{ШЧ} * \text{КЛ} * \text{КИ} + \text{ДР} * \text{ШЧ}$$

$$\text{КИ} = \text{КИ}_1 * \text{КИ}_2 * \text{КИ}_3 * \dots, \text{ где}$$

$\text{ОДС}_{\text{услуги } A}$  - объем денежных средств на образовательную услугу;

$\text{ЭН}_{\text{услуги } A}$  - экономический норматив стоимости образовательной услуги (образовательной программы) на одного обучающегося, рассчитанный на год;

ШЧ - численность направленных на обучение по соответствующей программе;

КЛ - количество лет обучения по соответствующей программе;

ДР - дополнительные расходы, учитывающие изменения в законодательстве, в том числе увеличение расходов на оплату труда в связи с повышением тарифных ставок и должностных окладов, увеличение расходов по социальной поддержке граждан, рассчитанные на одного обучающегося.

КИ - коэффициент инфляции;

$\text{КИ}_1$  - плановый коэффициент инфляции на следующий год;

$\text{КИ}_2$   $\text{КИ}_3$  ..... - плановый коэффициент инфляции в соответствии с прогнозами социально-экономического развития (данные коэффициенты применяются исходя из срока обучения).

Здесь необходимо отметить, что при определении объемов финансирования госзаказа на подготовку специалистов существует угроза снижения финансирования из-за не включения в норматив объективных факторов, влияющих на стоимость образовательной услуги в данном учреждении, а также снижение финансирования в целом.

Отдельно рассмотрим важный фактор учета инфляции.

В качестве механизма учета инфляционных процессов могут быть использованы условные единицы, социально-экономические

показатели (например, минимальный размер оплаты труда (МРОТ), потребительская корзина), показатели инфляции. Наиболее точную оценку инфляционных процессов обеспечивают показатели инфляции. Использование показателей инфляции должно строиться с учетом того факта, что инфляционные процессы имеют разную динамику и применимы к различным элементам затрат. Таким образом, показатели инфляции должны быть объединены в интегральную оценку инфляции.

Далее необходимо учесть ограничения на установление стоимости обучения. Не допускается взимание платы за неоказанные услуги или невыполненные работы, а также занижение объема финансирования по отдельным предметным статьям в связи с тем, что расходы образовательного учреждения будут оплачены из средств бюджета в счет оказания другого вида образовательной услуги. Иными словами, размер финансирования образовательной услуги должен обеспечивать покрытие издержек по обучению.

Стоимость образовательных услуг не может быть ниже стоимости оплаты аналогичных услуг, финансируемых учредителем из средств бюджета.

Если установлена стоимость обучения, не покрывающая издержек, то образовательному учреждению следует определить источник покрытия возникающего дефицита остальной части издержек [4].

В соответствии с Письмом Минобразования Российской Федерации [2] экономический норматив стоимости образовательной услуги должен включать следующие направления расходов:

- расходы на заработную плату педагогического персонала;
- расходы на комплектование библиотечного фонда;
- расходы по организации и обеспечению учебного процесса;
- расходы на издание учебно-методической и научной литературы, раздаточных материалов;
- расходы на научную работу со студентами;
- расходы на культурно-спортивную работу со студентами;
- зарплата учебно-вспомогательного, научного, административно-управленческого и инженерно-технического персонала;
- хозяйственные расходы внутривузовского характера, в том числе приобретение оборудования, мебели и хозяйственного инвентаря; аренда и коммунальные платежи; оплата услуг связи; расходы по содержанию транспортных средств; расходы на охрану территории; расходы на текущий ремонт;
- прочие расходы, в том числе: расходы на командировки и служебные поездки; повышение квалификации профессорско-



преподавательского состава и сотрудников вуза; налоги и платежи в бюджет.

В связи с тем, что деятельность сотрудников правоохранительных органов обладает определенной спецификой, при определении объемов финансирования на реализацию госзаказа на профессиональную подготовку, кадров в указанный перечень необходимо включить дополнительные направления расходов, а именно:

- затраты на денежное довольствие курсантов и адъюнктов очной формы обучения;

- расходы на вещевое имущество сотрудников вуза, имеющих специальные звания, из числа профессорско-преподавательского и состава и вспомогательного персонала;

- другие расходы социальной направленности, в том числе компенсационные выплаты сотрудникам вуза.

Так как, в настоящее время финансирование образовательных учреждений из средств бюджета осуществляется по статьям экономической классификации расходов, экономический норматив стоимости образовательной услуги (образовательной программы, направленной на подготовку специалистов) должен включать следующие статьи расходов [3].

Оплата труда и начисления на оплату труда, в том числе:

- заработная плата;

- прочие выплаты (расходы учреждений по оплате дополнительных выплат и компенсаций, обусловленных условиями трудового договора);

- начисления на оплату труда (расходы по оплате учреждением единого социального налога).

Приобретение услуг, в том числе:

- услуги связи (расходы вуза по оплате договоров на оказание услуг связи в целях обеспечения собственных нужд);

- транспортные услуги (расходы вуза по оплате договоров на оказание транспортных услуг в целях обеспечения собственных нужд);

- коммунальные услуги (расходы вуза по оплате договоров на оказание коммунальных услуг в целях обеспечения собственных нужд);

- арендная плата за пользование имуществом (расходы вуза по оплате арендной стоимости в соответствии с заключенными договорами аренды имущества в целях обеспечения собственных нужд);

- услуги по содержанию имущества (расходы вуза по оплате договоров на оказание услуг, связанных с содержанием нефинансовых активов, находящихся в оперативном управлении или в аренде,

в целях обеспечения собственных нужд);

- прочие услуги: расходы вуза по оплате договоров на оказание услуг в целях обеспечения собственных нужд, в том числе:

научно-исследовательские, опытно-конструктивные и опытно-технологические;

разработка схем территориального планирования, градостроительных и технических регламентов;

страхование жизни, здоровья и имущества;

оказание медицинской помощи сотрудникам правоохранительных органов в учреждениях здравоохранения;

и т.д.

Социальное обеспечение, в том числе:

- пособия по социальной помощи сотрудникам.

*Прочие расходы* (расходы, не связанные с оплатой труда, приобретением услуг учреждениями для собственных нужд, обслуживанием государственных и муниципальных долговых обязательств, предоставлением за счет средств бюджетов безвозмездных и безвозвратных трансфертов организациям, бюджетам, осуществлением социального обеспечения).

Поступления нефинансовых активов, в том числе:

- увеличение стоимости основных средств;

- увеличение стоимости материальных запасов.

В связи с этим, экономический норматив стоимости образовательной услуги (образовательной программы) на одного обучающегося в год может быть рассчитан по следующей формуле:

$$\text{ЭН}_{\text{услуги А}} = (\text{ЗП}_{\text{атт}} * \text{КБ1} + \text{ЗП}_{\text{вн}} * \text{КБ2} * \text{ЕСН} + \text{Р} * \text{КБ3} + (\text{ПВ} + \text{ПСП} + \text{У}_{\text{тр}}) * \text{КБ4}) * \text{У}_{\text{вес услуги А}} / \text{ЧИСЛ}_{\text{обуч услуги А}} + \text{ЗП}_{\text{атт курс}}$$

$$\text{ЗП}_{\text{атт}} = \text{ЗП}_{\text{атт ППС}} + \text{ЗП}_{\text{атт (вспом персонал)}}$$

$$\text{ЗП}_{\text{вн}} = \text{ЗП}_{\text{вн ППС}} + \text{ЗП}_{\text{вн (вспом персонал)}}$$

$$\text{Р} = \text{У}_{\text{св}} + \text{У}_{\text{тр}} + \text{У}_{\text{ком}} + \text{АП} + \text{У}_{\text{пр}} + \text{У}_{\text{си}} + \text{ОС} + \text{МЗ}$$

$$\text{У}_{\text{вес услуги А}} = (\text{КЧас}_{\text{услуги А}} * \text{ЧИСЛ}_{\text{обуч услуги А}}) / (\text{КЧас}_{\text{услуги А}} * \text{ЧИСЛ}_{\text{обуч услуги А}} + \text{КЧас}_{\text{услуги В}} * \text{ЧИСЛ}_{\text{обуч услуги В}} + \text{КЧас}_{\text{услуги С}} * \text{ЧИСЛ}_{\text{обуч услуги С}} + \dots), \text{ где}$$

$\text{ЗП}_{\text{атт}}$  - фонд денежного довольствия сотрудников, имеющих специальные звания, на одного обучающегося по соответствующей программе в год;

$\text{ЗП}_{\text{атт ППС}}$  - фонд денежного довольствия сотрудников, имеющих специальные звания, из числа профессорско-преподавательского состава, в год;

$\text{ЗП}_{\text{атт (вспом персонал)}}$  - фонд денежного довольствия сотрудников, имеющих специальные звания, из числа учебно-вспомогательного и административного персонала, в год;

$ЗП_{\text{атт курс}}$  - денежное довольствие одного курсанта, в год;

$ЗП_{\text{вн}}$  - фонд заработной платы гражданского персонала на одного обучающегося по соответствующей программе в год;

$ЗП_{\text{вн ППС}}$  - фонд оплаты труда вольнонаемных работников из числа профессорско-преподавательского состава, в год;

$ЗП_{\text{вн (вспом персонал)}}$  - фонд оплаты труда вольнонаемных работников из числа учебно-вспомогательного и административного персонала, в год;

ЕСН - ставка единого социального налога, установленная законодательством

Р - объем затрат по виду расходов «Обеспечение деятельности подведомственных учреждений»;

ПВ - прочие выплаты;

$У_{\text{св}}$  - услуги связи;

$У_{\text{тр}}$  - транспортные услуги;

$У_{\text{ком}}$  - коммунальные услуги;

АП - арендная плата за пользование имуществом;

$У_{\text{пр}}$  - прочие услуги;

ПСП - пособия по социальной помощи населения;

ОС - увеличение стоимости основных средств;

МЗ - увеличение стоимости материальных запасов;

$У_{\text{си}}$  - услуги по содержанию имущества;

$ЧИСЛ_{\text{обуч услуги А}}$ ,  $ЧИСЛ_{\text{обуч услуги В}}$ ,  $ЧИСЛ_{\text{обуч услуги С}}$  *Var 1.* Численность обучающихся (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности) по данному виду обучения (программе) в год; *Var 2.* Среднесписочная численность обучающихся по данному виду обучения за предыдущий год;

$У_{\text{вес услуги А}}$  - удельный вес расходов по данному виду обучения в общем объеме затрат:

$КЧас_{\text{услуги А}}$ ,  $КЧас_{\text{услуги В}}$ ,  $КЧас_{\text{услуги С}}$  - среднее количество часов на одного обучающегося по данному виду обучения в год (в соответствии с утвержденными программами курса (учебными планами));

КБ1, КБ2, КБ3, КБ4 - темп роста бюджета по данному виду расходов (из расчета за два предыдущих года) с учетом периода обучения.

Расчет  $ЗП_{\text{атт ППС}}$ ,  $ЗП_{\text{атт (вспом персонал)}}$ ,  $ЗП_{\text{вн ППС}}$ ,  $ЗП_{\text{вн (вспом персонал)}}$ ,  $ЗП_{\text{атт курс}}$  производится методом прямого счета на основании утвержденной штатной численности образовательного учреждения в соответствии с действующим законодательством об оплате труда.

Расчет  $У_{\text{св}}$ ,  $У_{\text{тр}}$ ,  $У_{\text{ком}}$ , АП,  $У_{\text{пр}}$ , ОС, МЗ,  $У_{\text{си}}$  производится исходя из плановой потребности в финансировании по данным предмет-

ным статьям на следующий год, на основе метода прямого счета с учетом заключенных на эти цели договоров и анализа фактических потребностей по данному виду расходов за предыдущий период.

В итоге, по предложенной формуле можно с достаточной степенью точности рассчитать экономический норматив стоимости образовательной услуги (образовательной программы) на одного обучающегося.

Хочется отметить, что экономические нормативы служебной деятельности входят в число элементов статуса служащих ОВД. Они призваны гарантировать их высокий правовой статус, обеспечивать качественное выполнение ими своих служебных обязанностей.

В дальнейшем необходимо разработать не только соответствующие целевые программы, но и критерии эффективности применительно к конкретным категориям сотрудников ОВД.

#### **Список источников:**

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 1 октября 2007 года № 629 "Об исчислении размера подлежащих возмещению средств федерального бюджета, затраченных на военную подготовку граждан Российской Федерации в учебных военных центрах при федеральных государственных образовательных учреждениях высшего профессионального образования".
2. Письмо Минобразования Российской Федерации от 9 ноября 2001 года № 24-51-99/ин/10 "О введении показателя экономической устойчивости образовательного учреждения при его лицензировании".
3. Приказ Минфина России от 08.12.2006 г. № 168н «Об утверждении Указаний о порядке применения Бюджетной классификации Российской Федерации».
4. Университетское управление. 2002, №1. – С.55-69.

© Саркисов В. Г.

### **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫМИ ПЕНСИОННЫМИ ФОНДАМИ**

*Аннотация:* Рассмотрены результаты работы негосударственных пенсионных фондов в Российской Федерации. Проведен сравнительный анализ результатов, найдены основные показатели качества управления, даны оценки структуры портфелей фондов и

общей эффективности управления.

**Ключевые слова:** инвестиционный портфель, пенсионный фонд, риск, доходность, качество управления.

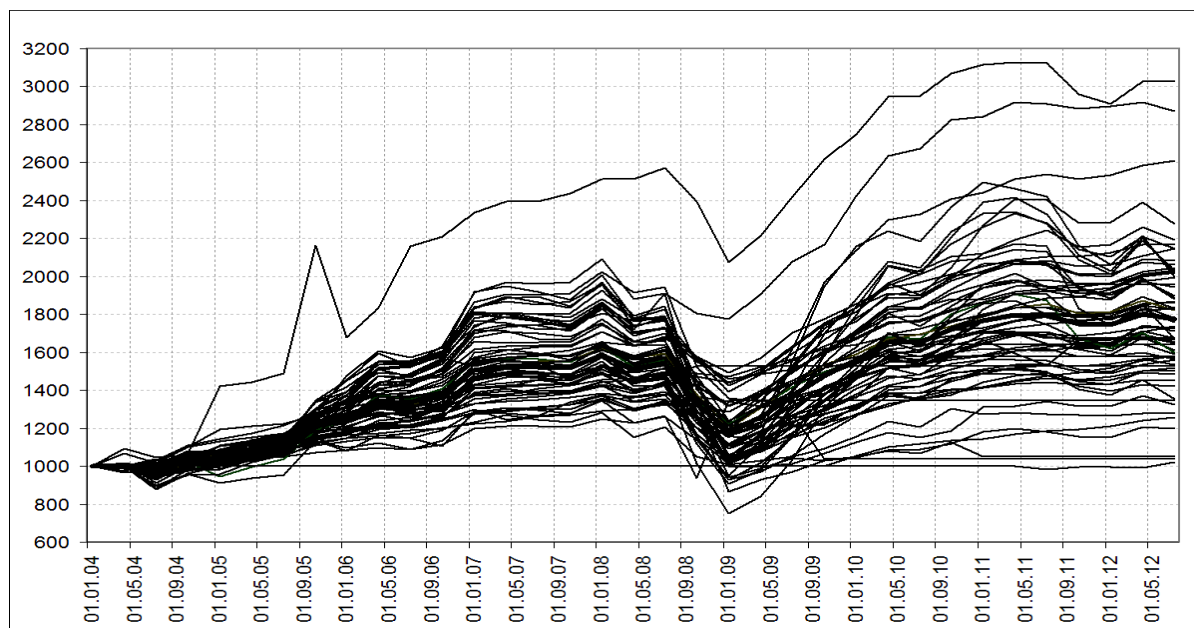
### Базовые проблемы пенсионной системы Российской Федерации

В современных условиях российская система пенсионного обеспечения испытывает существенные трудности, связанные как с неблагоприятной демографической ситуацией, так и с отсутствием высоконадежных и одновременно с тем достаточно доходных инструментов инвестирования средств Пенсионного фонда [1]. Эти же факторы (пусть и в несколько меньшей мере) оказывают негативное влияние и на негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Правила работы с пенсионными накоплениями граждан определенные в [2] позволяют инвестору производить выбор (один раз в год) лишь одного фонда для управления личными пенсионными накоплениями, что лишает инвестора возможности снизить риски путем диверсификации.

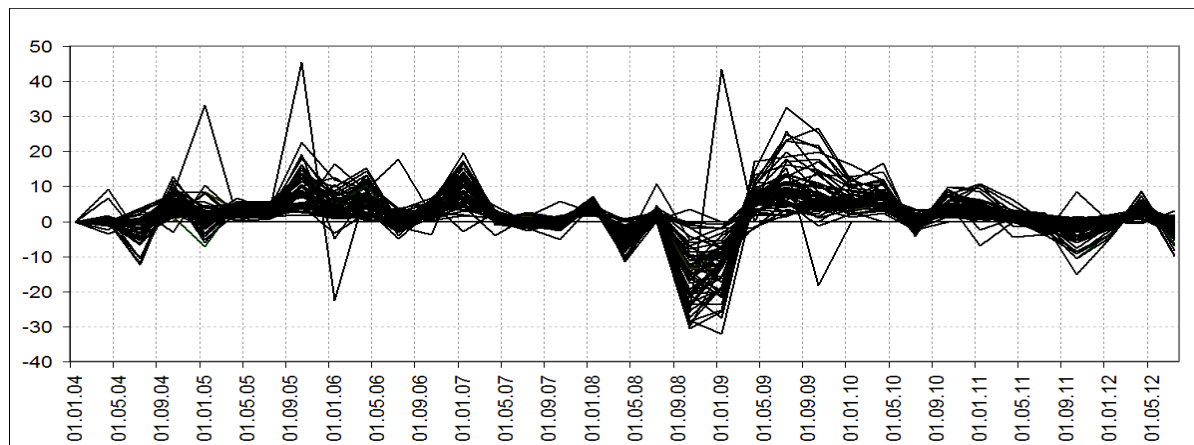
#### Анализ доходности инвестиций в НПФ

Данные о результатах управления НПФ приведены в [3] и обновляются каждые 3 месяца. На основе этих данных было произведен расчет доходностей всех НПФ и динамики изменений стоимости портфеля, соответствующего единовременному вложению 1000 рублей в начале 2004 года. Полученные результаты представлены на рис.1.



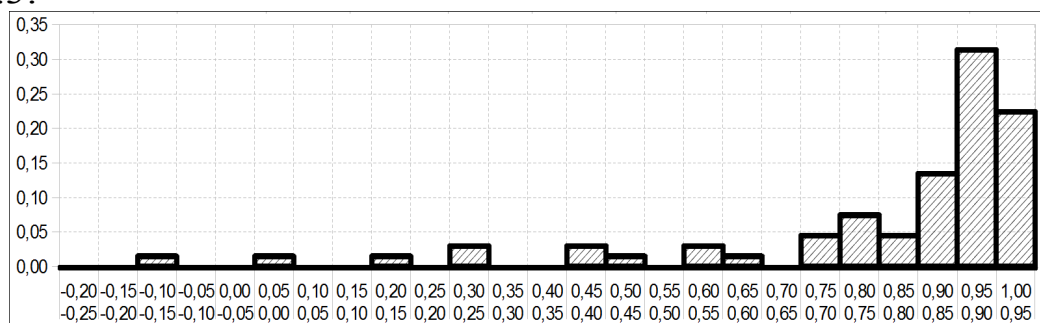
**Рис. 1.** Расчетная динамика изменения стоимости портфелей инвесторов НПФ

На рис.1 видно, что большая часть изменений стоимости портфелей фондов происходит одновременно у большинства НПФ. Данная особенность еще ярче проявляется при рассмотрении квартальных доходностей НПФ, приведенных на рис.2:



*Рис. 2. Квартальные доходности НПФ*

В качестве показателя взаимосвязи между доходностями НПФ рассмотрим коэффициенты корреляции между доходностями отдельных фондов и средней доходностью в системе НПФ. Гистограмма распределения коэффициентов корреляции представлена на рис.3:

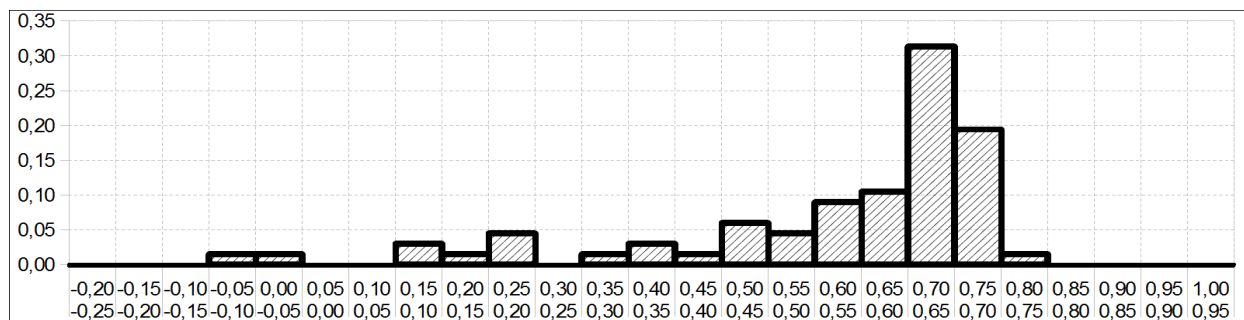


*Рис. 3. Распределение коэффициентов корреляции квартальных доходностей отдельных НПФ и усредненного портфеля НПФ*

Доходности большинства фондов существенно связаны между собой: более 50% НПФ коррелированы с коэффициентом корреляции более 0,9, а 80% – с коэффициентом корреляции более 0,75. Столь высокие значения говорят о сходстве используемых стратегий управления средствами фондов.

С точки зрения анализа качества управления в системе НПФ, интерес представляет корреляция доходностей НПФ и индекса Московской Межбанковской Валютной Биржи (ММВБ) [4] (рис.4).

Индекс ММВБ за рассматриваемый период времени показал среднюю доходность 13,3%/год, а система НПФ – 7,9%/год.

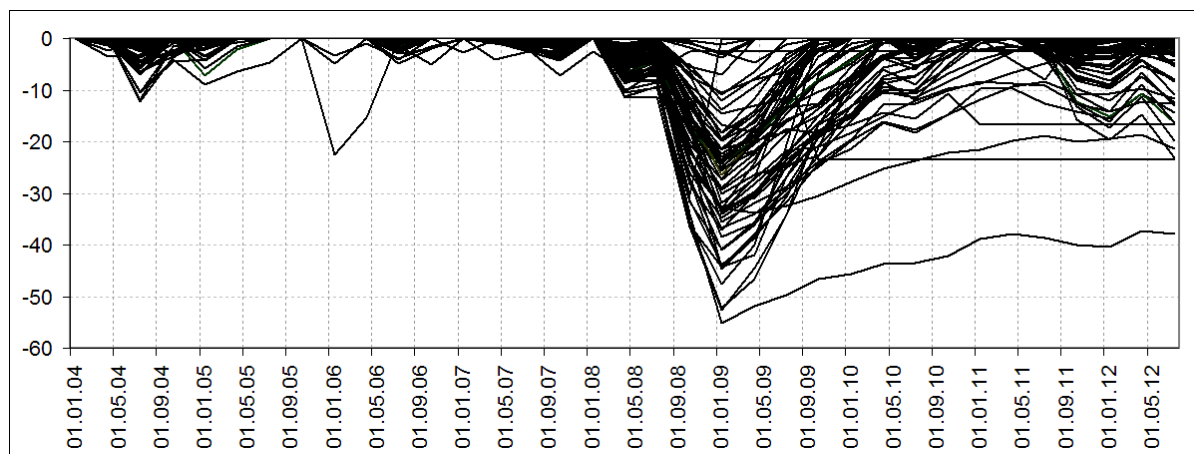


*Рис. 4. Распределение коэффициентов корреляции квартальных доходностей отдельных НПФ и индекса ММВБ*

Для большей части НПФ коэффициент корреляции с индексом лежит в пределах 0,45-0,75, что говорит о существенной зависимости пенсионной системы от динамики фондового рынка.

#### Анализ рисков

В качестве меры риска будем рассматривать потери (в %) стоимости портфеля относительно ранее достигнутого максимума (рис.5). Такой подход не является в полной мере статистически корректным [5], однако дает представление о качестве управления фондом.

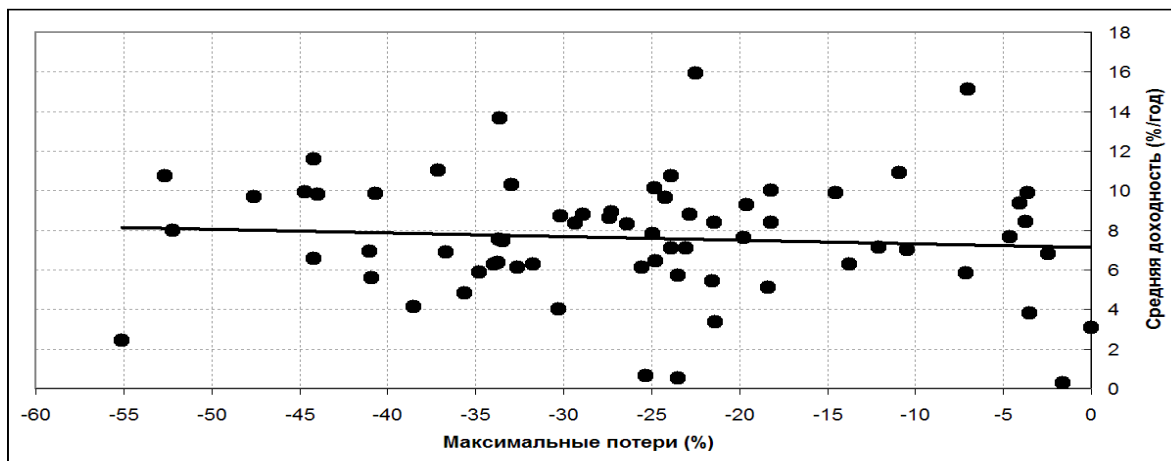


*Рис. 5. Потери от ранее достигнутого максимума*

Кризис 2008 года оказал существенное негативное воздействие на систему НПФ – средние потери составил 25%, максимальные – 55%. Лишь 3 фонда из 66 крупнейших НПФ потеряли менее 5%. В настоящее время вновь можно наблюдать период потерь, существенно больших, чем наблюдались в докризисный период.

Является ли столь высокий риск оправданным и компенсирует-

ся ли он соответствующим ростом доходности? На рис.6 представлены максимальные потери и средняя доходность для 66 крупнейших НПФ. Очевидно, что фонды допустившие большие потери (левая часть рис.6) показывают близкую доходность к НПФ, не теряющим более 15-20%, что говорит о неоправданности риска.



*Рис. 6. Риск и доходность в системе НПФ*

### Выводы

Проведенный анализ результатов управления НПФ за 2004–2012гг. показал, что:

1. За рассматриваемый период средняя доходность по всем НПФ составила примерно 8%/год (наибольшая среди НПФ – 16%/год, наименьшая – 0,2%/год). Официальный прожиточный минимум пенсионера за это же время увеличился в 3,4 раза (с 1625 до 5564 рублей), что соответствует среднему приросту в 18% в год. То есть управление НПФ настолько неэффективно, что не позволяет скомпенсировать инфляцию.

2. Низкая доходность (которая должна была бы свидетельствовать о жестком ограничении рисков) получена при высоком уровне риска. Система НПФ плохо справилась с кризисом 2008г: средние потери составили 25%, лишь 3 из 66 НПФ потеряли менее 5%, 11 фондов потеряли более 40% доверенных им средств.

3. Доходность НПФ связана с изменениями индекса ММВБ сильной зависимостью (коэффициент корреляции 0,71), что создает дополнительные риски при неблагоприятном развитии событий на фондовых рынках.

### Список источников:

1. Улюкаев А.В. Реформа пенсионной системы // Ведомости. – 2012. – № 42(3056)



2. Федеральный закон от 24 июля 2009 года №212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования"
3. Итоги управления пенсионными накоплениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://npf.investfunds.ru/ratings/1>
4. Индекс ММВБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rts.micex.ru/s75>
5. Горчаков А.А. Статистические аспекты построения и оптимизации торговых систем // Материалы II Ежегодной Конференции «Вопросы системной торговли», Москва, 2004г.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Андреев Александр Борисович** – к.г.н., ведущий инженер, Байкальский институт природопользования СО РАН, г. Улан-Удэ, Россия.

**Андреева Татьяна Викторовна** – к.с.н., научный сотрудник, Отдел региональных экономических исследований Бурятского научного центра СО РАН, Улан-Удэ, Россия.

**Аникина Ю.А.** – канд.экон.наук, заместитель директора МВШ по учебной работе. Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева, г.Красноярск, Россия.

**Балова Наталья Александровна** – к.э.н., ст. преподаватель ГАОУВПО «Альметьевский государственный институт муниципальной службы», г.Альметьевск, Россия.

**Баранников Антон Александрович** – Студент учетно-финансового факультета ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», Россия.

**Волков Сергей Константинович** – к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» Волгоградского государственного технического университета, г. Волгоград, Россия.

**Волкова Е.В.** – студент Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск, Россия.

**Гимбатов Шамиль Магомедович** – Научный сотрудник, к.э.н. Институт социально-экономических исследований ДНЦ РАН, г. Махачкала, Россия.

**Газиева Ума Магомедовна** – Соискатель ООО «Дагэнергобанк», бухгалтер, г. Махачкала, Россия.

**Генералова Анастасия Михайловна** – Управление финансов Администрации города Обнинска Главный специалист отдела бюджетного учета и бюджетной отчетности г. Обнинск, Россия.

**Голубкова Ольга Александровна** – зав. кафедрой психологии, к.филос.н., доцент Национальный исследовательский государственный университет – Высшая школа экономики - Санкт-Петербург, факультет менеджмента, кафедра психологии, г. Санкт-Петербург, Россия.

**Гусева Александра Сергеевна** – Национальный исследовательский государственный университет – Высшая школа экономики - Санкт-Петербург, факультет менеджмента, кафедра психологии, г. Санкт-Петербург, Россия.

**Демина Анна Петровна** – студентка РГЭУ («РИНХ») г. Ростов-на-Дону, Россия.

**Иванова Наталья Владимировна** – к.э.н., доцент кафедры «Финансы и

*бухгалтерский учет» Автономная некоммерческая организация высшего профессионального образования «Институт открытого образования» г. Шахты, Россия.*

**Кибальник Любовь Александровна** – к.э.н., доцент, докторант Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко, г. Киев, Украина.

**Кошелева Татьяна Николаевна** – Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика предприятия и предпринимательства» Санкт-Петербургского Университета управления и экономики, г. Санкт-Петербург, Россия.

**Мазилкина Жанна Владимировна** – Студентка 4 курса финансового факультета г. Ростов-на-Дону, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону, Россия.

**Мазин Александр Леонидович** – зав. кафедрой экономики НИМБ Доктор экон. наук, профессор НОУ ВПО Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, г. Нижний Новгород, Россия.

**Мельникова Ирина Николаевна** – аспирантка Брянского государственного университета имени И.Г. Петровского г. Брянск, Россия.

**Михайлушкин Павел Валерьевич** – к.э.н., доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», г. Краснодар, Россия.

**Наталья Викторовна Матвеева** – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной службы при президенте РФ Уральский институт Факультет государственного и муниципального управления г. Екатеринбург, Россия.

**Нурутдинова А.Н.** – Казанский (Приволжский) федеральный университет Старший преподаватель кафедры конфликтологии, Научный сотрудник Научно-исследовательской лаборатории при кафедре социологии г. Казань, Россия.

**Обухова Александра Юрьевна** – аспирант, Братский государственный университет, г. Братск, Россия.

**Петров Антон Маркович** – к.э.н., доцент кафедры национальной и региональной экономики, Саратовский государственный социально-экономический университет, г. Саратов, Россия.

**Сайфуллаев Тимур Шухратович** – докторант МУФО ООС – Международный Университет Фундаментального Образования Оксфордской Образовательной Сети, г. Санкт-Петербург, Россия.

**Сайфуллаев Шухрат Рауфович** – президент ОАО «Петр Великий», Санкт-Петербург, Действительный член Союза научных и инженерных обществ, г. Санкт-Петербург, Россия.

**Сайфуллаева Раьно Рауфовна** – Доктор фил. наук, академик Европей-

*ской Академии Естественных Наук, г. Санкт-Петербург, Россия. Гранд-док. психологии, профессор Национального Университета Узбекистана, Ташкент,*

**Сандрюкова Евгения Александровна** – старший преподаватель кафедры информатики и математики Московского университета МВД России, г. Москва, Россия.

**Саркисов Виген Геннадьевич** – к.т.н., докторант кафедры Управления и системного анализа в теплоэнергетике Самарского государственного технического университета, г. Самара, Россия.

**Соловьева Екатерина Борисовна** – Старший специалист 3 разряда отдела учета, отчетности и организационно- кадровой работы Пензенский государственный университет, аспирант. Управление промышленности, транспорта и энергетики Пензенской области, г. Пенза, Россия.

**Спиридонова Розалия Филипповна** – Ассистент кафедры экономики и управления производством, магистр Финансово-экономический институт Северо-Восточного Федерального Университета имени М.К. Аммосова, г. Якутск, Россия.

**Султанов Гарун Султанахмедович** – к.э.н., доцент кафедры «Экономический анализ и статистика» ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», г. Махачкала, Россия.

**Токарев Михаил Алексеевич** – Аспирант 3-го курса ФГБОУ ВПО Нижегородского Коммерческого Института, Нижний Новгород; Старший преподаватель Нижегородского Филиала Московского Института Права, г. Нижний Новгород, Россия.

**Туралин Амиржан Зеледенович** – Академия «Кокше», доцент г. Кокшетау, Республика Казахстан.

**Туралина Жанар Анварбековна** – Академия «Кокше», доцент г. Кокшетау, Республика Казахстан.

**Тютюкова Екатерина Олеговна** – аспирант Международный университет природы, общества и человека «Дубна», г. Дубна, Россия.

**Шеховцова Юлия Анатольевна** – Саратовский военный институт внутренних войск МВД России, старший преподаватель, г. Саратов, Россия.

**Яковенко Наталия Павловна** – Магистрант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» Волгоградского государственного технического университета, г. Волгоград, Россия.

## СОДЕРЖАНИЕ

### СЕКЦИЯ 1. АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ, ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

|  |    |
|--|----|
| <i>Тютькова Е.О.</i> Понятие человеческого капитала в ретроспективе .....                    | 3  |
| <i>Сайфуллаева Р.Р., Сайфуллаев Т.Ш., Сайфуллаев Ш.Р.</i> Путь определения труда .....       | 5  |
| <i>Сайфуллаева Р.Р., Сайфуллаев Т.Ш., Сайфуллаев Ш.Р.</i> Труд человека и производства ..... | 13 |
| <i>Сайфуллаева Р.Р., Сайфуллаев Т.Ш., Сайфуллаев Ш.Р.</i> Цель труда.....                    | 24 |

### СЕКЦИЯ 2. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

|   |    |
|---|----|
| <i>Балова Н.А.</i> Перспективы развития городского хозяйства .....  | 33 |
| <i>Волкова Е.В., Аникина Ю.А.</i> Интеграция Российской Федерации во Всемирную торговую организацию.....  | 35 |
| <i>Волков С.К., Яковенко Н.П.</i> Комплексная оценка туристического потенциала Волгоградской области .....  | 39 |
| <i>Демина А.П.</i> Вопросы финансирования социального обеспечения за счет государственных внебюджетных фондов .....   | 42 |
| <i>Матвеева Н.В.</i> Реализация государственной политики в сфере образования как условие повышения конкурентноспособности образовательных учреждений МО «город Екатеринбург»..... | 48 |
| <i>Петров А.М.</i> ВУЗ как структурный элемент инновационной системы региона .....  | 55 |
| <i>Султанов Г.С.</i> Особенности развития инвестиционной деятельности в Республике Дагестан .....   | 57 |

### СЕКЦИЯ 3. ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

|   |    |
|---|----|
| <i>Соловьева Е.Б.</i> Проблемы развития промышленного комплекса регионов на примере машиностроительной отрасли Пензенской области ..... | 63 |
|---|----|

### СЕКЦИЯ 4. ТЕОРИИ И ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТА. СОЦИОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

|   |    |
|---|----|
| <i>Спиридонова Р.Ф., Аммосова М.К.</i> Роль организационной культуры студентов в стратегическом развитии вуза ..... | 68 |
| <i>Токарев М.А.</i> Классификация контрольной деятельности в сфере общественного питания .....                      | 72 |

## **СЕКЦИЯ 5. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

- Генералова А.М.* Коэффициент использования налогового потенциала муниципального образования .....82
- Мазилкина Ж.В.* Анализ изменения страховых взносов в России.....93

## **СЕКЦИЯ 7. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

- Кошелева Т.Н.* Подходы к управлению инновационным развитием малого предпринимательства в условиях организационно-экономического взаимодействия предпринимательских структур .....97
- Голубкова О.А., Гусева А.С.* Психологические детерминанты профессиональной деятельности менеджеров гостиничного бизнеса ..... 102

## **СЕКЦИЯ 8. МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ**

- Обухова А.Ю.* Факторы влияния и особенности формирования рекламных стратегий компаний сотовой связи ..... 111

## **СЕКЦИЯ 9. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АПК**

- Михайлушкин П.В., Баранников А.А.* Приоритетные направления решения вопроса продовольственной безопасности государства в сфере потребления сахара ..... 116
- Туралин А.З., Туралина Ж.А.* Состояние и тенденции развития сельского хозяйства Республики Казахстан в современном этапе .... 125

## **СЕКЦИЯ 10. ФИНАНСЫ, БЮДЖЕТНАЯ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМЫ**

- Иванова Н.В.* Роль предпринимательства в развитии Ростовской Области ..... 132
- Мельникова И. Н.* Краудсорсинг в сфере банковской деятельности ..... 139
- Шеховцова Ю.А.* Система инвестиционной безопасности как средство решения проблемы ее обеспечения ..... 143

## **СЕКЦИЯ 11. ГЕОПОЛИТИКА И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

- Кибальник Л.А.* Факторы развития геоэкономики в условиях Глобализации ..... 159

## **СЕКЦИЯ 12. ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ**

- Нурутдинова А.Н.* Этнический фактор стабильности современной семьи (на примере Республики Татарстан) ..... 164

*Гимбатов Ш.М.* Трансформация демографических установок населения и демографический переход ..... 166

**СЕКЦИЯ 13. РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ**

*Мазин А.Л.* Особенности трудовых отношений в современной России ..... 171

*Газиева У.М.* Особенности классификации сегментов неформальной занятости в рыночной экономике..... 180

**СЕКЦИЯ 15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ**

*Андреев А.Б., Андреева Т.В.* Теоретико-правовые основы взаимодействия приграничных территорий России и Китая ..... 187

**СЕКЦИЯ 16. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ**

*Сандрюкова Е.А.* Методические рекомендации для расчета стоимости образовательной услуги на подготовку специалиста для службы в органах внутренних дел Российской Федерации в рамках государственного заказа..... 195

*Саркисов В.Г.* Анализ эффективности управления негосударственными пенсионными фондами ..... 203

**СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ** ..... 209

**СОДЕРЖАНИЕ** ..... 212



**МАТЕРИАЛЫ I МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-  
ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ "АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ"**

**(1 октября, 2012 г., г. Москва)**

Издательство «Перо»

109052, Москва, Нижегородская ул., д. 29-33, стр. 15, ком. 536

Тел.: (495) 973-72-28, 665-34-36

Подписано в печать 19.10.2012. Формат 60×90/16.

Бумага офсетная. Усл. печ. л. 13,5 . Тираж 300 экз. Заказ 184.



