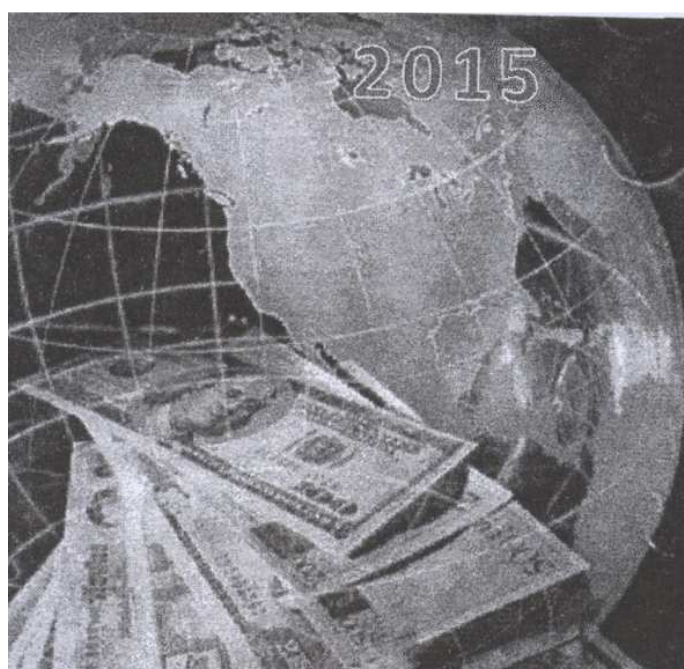


**ВЛАДИМИР**



**VLADIMIR**

Ministry of Education and Science of the Russian Federation  
Federal State budgetary institution of Higher Professional Education  
Vladimir State University  
named after Alexander and Nicolay Stoletovs  
(VSU)

Institute of Economics and Management  
Business informatics and economy chair

# *MODERN ECONOMY: THEORY AND PRACTICE*

Materials of the Fourth International  
Scientific-Practical Conference

May 29, 2015



Vladimir 2015

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
(ВлГУ)

Институт экономики и менеджмента  
Кафедра бизнес-информатики и экономики

# *СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА*

Материалы IV Международной заочной  
научно-практической конференции

29 мая 2015 г.



Владимир 2015

УДК 330.3  
ББК 65  
С56

**Редакционная коллегия:**

*Н. В. Исаева*, к.э.н., доцент (*ответственный секретарь*)

*С. Ю. Коваленко*, ст. преподаватель (*член редколлегии*)

*А. Р. Савелков*, к.э.н., доцент (*член редколлегии*)

*Н. В. Абдуллаев*, ассистент (*технический секретарь*)

Печатается по решению редакционно-издательского совета ВлГУ

**Современная экономика: теория и практика : материалы IV**  
С56 **Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 29 мая 2015 г. / Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, Ин-т экономики и менеджмента, Каф. бизнес-информатики и экономики. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2015. – 176 с. – ISBN 978-5-9984-0617-1.**

В сборник вошли материалы, подготовленные преподавателями, аспирантами, магистрами и студентами российских и иностранных вузов, на тему различных проблем развития отечественной и мировой экономики.

Предназначены для научных сотрудников, аспирантов, студентов, работников исполнительной и законодательной ветвей власти, а также всех интересующихся проблемами современной экономики.

УДК 330.3  
ББК 65

ISBN 978-5-9984-0617-1

© ВлГУ, 2015  
© Коллектив авторов, 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

Приветствия участникам конференции .....	7
<i>Абдуллаев Н.В., Андрианов Е.Г., Куликова М.В.</i> Проблемы и основные направления развития малого и среднего бизнеса во Владимирской области .....	9
<i>Абдуллаев Н.В., Клопова А.С.</i> Программы поддержки и перспективы развития малого бизнеса во Владимирской области .....	11
<i>Абдуллаев Н.В., Корнилова О.А.</i> К вопросу об особенностях и проблемах использования финансовых инструментов бюджетной поддержки инновационного развития в России .....	14
<i>Амирханян Э.Н.</i> Международные организации по оценке эффективности государственного и муниципального управления .....	17
<i>Булгаевский Г.Ф.</i> Прогноз развития малого бизнеса в городе Владимире в 2015 – 2016 годах .....	19
<i>Вахромеев Н.Е.</i> Реализация совместных проектов государства и частного бизнеса в субъектах Российской Федерации .....	25
<i>Вахромеева М.П.</i> Практические рекомендации, способствующие развитию малого инновационного предпринимательства в РФ .....	27
<i>Гаипова Т.Ф., Ковригина А.О.</i> Основные проблемы рынка образовательных услуг в России .....	30
<i>Гаипова Т.Ф., Митрофанова К.М.</i> Образовательное кредитование в России: проблемы и перспективы .....	33
<i>Гаипова Т.Ф., Савельева Н.А.</i> Программно-целевое планирование регионов .....	36
<i>Громов К.А.</i> Оценка потенциала развития торфяной промышленности России .....	41
<i>Зимин А.С.</i> Управление государственным имуществом региона: достижения и проблемы .....	43
<i>Исаева Н.В.</i> Стратегия преодоления рисков в туристской отрасли .....	46
<i>Коваленко С.Ю., Нерсесян Д.</i> Модернизация экономики на основе технологических инноваций .....	48
<i>Корецкая Л.К., Губернаторов А.М.</i> Организация управления технологическими инновациями в отрасли .....	53
<i>Корецкая Л.К., Хохрякова Н.Д.</i> Основные проблемы развития малого предпринимательства в России и Владимирской области .....	63
<i>Кочемазова О.П.</i> Роль специализированных финансовых институтов в управлении государственным долгом РФ .....	70
<i>Крылов В.Е., Шиленков А.Ю.</i> Энергетическая таможня: цели, задачи, функции .....	72

<i>Куликова И.Ю.</i> Внедрение сбалансированной системы показателей в инвестиционный процесс предприятий регионального строительного комплекса .....	76
<i>Маврин Н.В.</i> Оценка рисков инвестиционных проектов .....	83
<i>Мехдиев Ш.З., Бегинина Е.С., Исаенко С.С.</i> Актуальные проблемы обеспечения социальной безопасности Владимирского региона .....	85
<i>Мехдиев Ш.З.</i> Роль и место кадровой политики в повышении конкурентоспособности организации .....	92
<i>Мешкова К.Н., Косенкова Д.Д.</i> Особенности и перспективы развития туризма во Владимирской области .....	96
<i>Мешкова К.Н.</i> , Проблемы интеграции трудового потенциала инвалидов в экономику региона .....	100
<i>Нефёдова К.А.</i> Использование маркетинговых инструментов в развитии потребительского рынка территории .....	104
<i>Стрельцов Р.С.</i> Методы определения таможенной стоимости товаров .....	109
<i>Субботина Н.О.</i> Структурные образования во взаимодействии вузов .....	113
<i>Тесленко И.Б.</i> Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: особенности, проблемы реализации и направления развития .....	117
<i>Тесленко Г.А.</i> Роль индивидуального предпринимательства в экономике региона .....	121
<i>Тимофеев Н.Н.</i> Анализ критериев оценки эффективности технических, организационных и технологических новаций в условиях автобусного предприятия .....	124
<i>Трофимова Г.А., Носова С.В.</i> The development - deployment of innovative solutions for circular economy .....	126
<i>Фильберт Л.В., Буряков О.И.</i> Иерархия удовлетворения потребностей «по Маслоу» в практике управления уровнем и качеством жизни населения .....	129
<i>Tangning Jiogap Firmin.</i> La monnaie: de la creation vers son impacte dans l'economie mondiale .....	132
<i>Фомина Т.А.</i> Процесс корректировки таможенной стоимости .....	141
<i>Хохрякова Н.Д.</i> Взаимодействие бухгалтерского учета и аудита .....	144
<i>Чуб А.А.</i> «Зеленое предпринимательство» как фактор повышения устойчивости развития регионов с сырьевой экономикой .....	154
<i>Щека А.А., Стрельцов Р.С.</i> Метод по стоимости сделки с однородными товарами. Понятие, примеры и документы .....	159
<i>Щека А.А.</i> Контроль таможенной стоимости .....	163
<i>Ястребов В.А.</i> Целостное восприятие гиперэкосистемы как основы управления природопользованием .....	168
<i>Купреев Д.А.</i> Управление инновационными процессами как необходимая составляющая развития энергетики России .....	169

## **ПРИВЕТСТВИЯ УЧАСТНИКАМ КОНФЕРЕНЦИИ**

### **Уважаемые коллеги!**

Приветствую всех участников IV Международной научно-практической конференции «Современная экономика: теория и практика», проводимой кафедрой бизнес-информатики и экономики Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых уже во второй раз.

В условиях глобализации мирового пространства, влекущей за собой дальнейшее углубление международного разделения труда, образование интеграционных группировок и усиление конкурентной борьбы на мировых рынках, научное сотрудничество представителей зарубежных и отечественных экономических школ выступает одним из механизмов, сглаживающих межгосударственные противоречия и способствующих поиску компромиссных решений.

Желаю всем участникам конференции творческих успехов и выражаю надежду на успешную реализацию ваших устремлений на поприще развития экономики как науки и инструмента государственного управления.

С уважением,  
руководитель территориального органа  
Федеральной службы государственной статистики  
А. Н. Быков

### **Уважаемые участники конференции!**

В условиях реформирования отечественной школы высшего профессионального образования в направлении повышения и укрепления ее научного потенциала обсуждение актуальных проблем современной экономики вносит существенный вклад как в развитие высшей школы, так и повышение эффективности прикладных научных разработок и исследований.

Таким образом, проведение кафедрой бизнес-информатики и экономики Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых международной конференции «Современная экономика: теория и практика» отвечает стратегическим вызовам сегодняшнего времени, а ее тематика предполагает возможность участия научных и практических работников, а также преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов вузов.

Выражаю признательность всем организаторам и участникам конференции и надеюсь, что дискуссионный обмен мнениями вызовет поток новых творческих результатов, создаст фундамент для их накопления, инициирует установление новых деловых и личных контактов между Владимирским государственным университетом имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых и Центральным мичиганским университетом (США), Российским университетом дружбы народов и другими высшими учебными заведениями.

С уважением,  
ректор Владимирского государственного университета  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых  
А. М. Саралидзе

## **Уважаемые коллеги!**

Благодарю вас за участие в IV Международной научно-практической конференции «Современная экономика: теория и практика», проводимой кафедрой бизнес-информатики и экономики Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.

В этом году к нам присоединилось большое число новых участников и, что особенно приятно, повышенный интерес к конференции проявили студенты, магистранты и аспиранты как из России, так и из других стран. Данный факт позволяет надеяться, что конференция станет площадкой обсуждения перспективных идей и интересных проектов, поскольку именно молодежь является той созидательной силой, которая формирует будущее экономической науки и практики.

Желаю всем плодотворной и содержательной работы, успехов и всего самого доброго!

С уважением,  
зав. кафедрой бизнес-информатики и экономики ВлГУ  
д.э.н., профессор И. Б. Тесленко



*Н.В. Абдуллаев*  
ассистент кафедры бизнес-информатики и экономики, Россия,  
*Е.Г. Андрианов*  
студент ВлГУ, Россия,  
*М.Ф. Куликова*  
студентка ВлГУ, Россия

## **ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

*В статье представлены сведения об основных проблемах малого и среднего бизнеса, государственной программе развития, его основных направлениях на 2014-2020гг. во Владимирской области.*

Малый и средний бизнес—предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения.

Основными проблемами малого и среднего бизнеса во Владимирской области являются:

- «Низкая фондовооруженность – является одной из ключевых проблем малого и среднего бизнеса. Фондовооруженность показывает, сколько рублей, вложенных в ОПФ, приходится на 1 среднесписочного рабочего(работающего).

- Активное развитие малого и среднего бизнеса определило необходимость создания благоприятных условий для начального этапа становления субъектов малого и среднего предпринимательства. Ограниченность собственных материальных ресурсов не позволяет предпринимателю для своего динамичного развития воспользоваться финансовыми, информационными, консультативными и бухгалтерскими услугами. Таким образом, следующей проблемой можно назвать ограниченность материальных ресурсов предпринимателя.

- Проблема развития и внедрения в производственный процесс продукта инновационно-технологической сферы. Кроме того, применение в производстве новейших разработок позволит предприятиям инновационной сферы Владимирской области выйти на новый качественный уровень выпускаемой продукции, что сделает ее более конкурентоспособной как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

- В настоящее время многие малые предприятия области испытывают потребность в развитии межрегиональных и международных связей. Основные направления их деловых интересов - продвижение продукции, поиск поставщиков сырья и комплектации, партнеров, внедрение передовых технологий, привлечение инвестиций для реализации проектов».[1]

- «Завышенная кадастровая стоимость земельных участков, от которой рассчитывается размер земельного налога.

- Не только во Владимирской области, но и на многих других территориях существует теневой бизнес, который препятствует развитию легального. Дело в том, что при легальном бизнесе необходимо уплачивать налоги, от чего представители теневого успешно уходят».[2]

«В целях реализации на территории Владимирской области полномочий в сфере развития малого и среднего предпринимательства, определенных Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», была утверждена программа «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2014-2016 годы». [1]

«Одним из ключевых факторов, повлиявших в последнее десятилетие на радикальные структурные сдвиги в мировой экономике и экономике Российской Федерации, стал фактор повышения роли инноваций.

Фундаментальные технологические сдвиги, усиление воздействия науки и техники на жизнь и развитие общества привели к крупномасштабным социально-экономическим и институциональным переменам и изменили набор основных принципов экономического роста.

Главными источниками создания конкурентных преимуществ и устойчивого развития социально-экономических систем становятся научные знания и интеллектуальный капитал.

Для сравнения. Общий объём мирового рынка инновационной продукции оценивается более чем в 2 трлн. долларов США. Для стран с развитой рыночной экономикой, таких как США, Япония, на мировом рынке инновационная продукция составляла в докризисный период 39% и 19% соответственно. Доля России на мировом рынке инновационной продукции составила всего (по разным оценкам) от 0,3% до 0,5%).

В этой связи вопросы модернизации и инновационного переустройства экономики признаются ключевыми направлениями социально-экономических преобразований, в том числе и для Владимирской области.

Таким образом, основными приоритетами всех применяемых механизмов настоящей государственной программы станут развитие инновационной активности бизнеса и увеличение инновационной составляющей для малого и среднего предпринимательства». [1]

#### Литература:

1. О долгосрочной целевой программе «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2014–2016 годы». <http://drpt.avo.ru/docs/ppmp14-16.pdf>

2. Петр Фокин «Не все так хорошо в малом и среднем бизнесе». <http://zebra-tv.ru/novosti/biznes/ne-vsye-tak-khorosho-v-malom-i-srednem-biznese/>

*Н.В. Абдуллаев*  
ассистент каф. Бизнес-информатика и экономика, Россия,  
*А.С. Клопова*  
студентка ВлГУ, Россия

## **ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

*В статье представлены сведения об основных программах и перспективах развития малого бизнеса во Владимирской области.*

По данным местных органов власти, в соответствии с постановлением губернатора области С.Ю. Орловой от 5 ноября 2013 года № 1254 о государственной программе Владимирской области «Развитие малого с среднего предпринимательства во Владимирской области на 2014 – 2020 годы». К 2020 году количество субъектов малого бизнеса должно существенно возрасти. По оценочным данным, оборот деятельности субъектов малого и среднего бизнеса на территории Владимирской области в целом должен увеличиться до 800 млрд. рублей. Такое существенное развитие ожидается при реализации мероприятий государственной поддержки. Государственная политика, проводимая в этом секторе экономики во Владимирской области, является частью государственной социально-экономической политики Российской Федерации в целом. Она представляет комплекс мер, установленных Федеральным законом от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Основными целями программы являются:

- создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса;
- повышение инновационной активности малого и среднего бизнеса;
- повышение инвестиционной активности малого и среднего бизнеса;
- вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность;
- повышение конкурентоспособности малого и среднего бизнеса.

Достижение этих целей, возможно при осуществлении следующих задач:

- реализация мер по дальнейшему формированию благоприятной инвестиционной среды для субъектов предпринимательства;
- реализация мер по модернизации технологических процессов и росту фондовооруженности субъектов предпринимательства;
- реализация мер по развитию региональной инфраструктуры поддержки предпринимательства;

- реализация мер по содействию развитию региональной системы подготовки кадров для малого и среднего предпринимательства;
  - реализация мер по повышению предпринимательской активности;
- Ожидаемые результаты после реализации поставленной программы:
- прирост количества субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность на территории Владимирской области, не менее 3,1% ежегодно;
  - прирост оборота продукции и услуг, производимых малыми предприятиями, в том числе микропредприятиями, и индивидуальными предпринимателями, не менее 6% ежегодно;
    - снижение предпринимательских рисков;
    - рост инновационной активности в сфере предпринимательства;
    - содействие интенсивному обновлению массовых производств на базе новых технологий.

Данная государственная программа должна существенно повлиять на создание благоприятных условий для развития малого бизнеса во Владимирской области, а так же поможет модернизировать экономику данного региона, ожидается, что производительность труда к 2016 году увеличится до 16% по соотношению с 2011 годом.

Финансирование данной программы осуществляется из федерального и местного бюджетов и внебюджетных источников. Общий объем финансирования программы на 2014 – 2020 годы составляет 5501609,78 тыс. руб.

Эта государственная программа рассчитана на долгосрочное и существенное развитие малого бизнеса. Уже к 2013 году в области для поддержки этого важного для региона развития в области экономики были созданы такие элементы инфраструктуры как «ФСРМСП»; «ФРИМСП»; ГАУ «Бизнес-инкубатор»; Владимирский инновационно-технологический центр и др. В перспективе предполагается строительство технопарков, промышленных парков (государственных, частных), логистических центров, кластеров, агропромышленных парков и иных, предусмотренных федеральным законодательством, объектов инфраструктуры.

В целом, в результате реализации программы по поддержке малого и среднего предпринимательства во Владимирской области, ожидается, что ежегодный прирост количества субъектов малого и среднего бизнеса составит не менее 3,1%, оборот продукции и услуг, реализуемых данными элементами экономики – не менее 6%. Также в рамках этой государственной программы планируется снизить предпринимательские риски, содействовать технологическому обновлению массовых производственных предприятий на базе новых технологий.

К примеру, совсем недавно (в феврале 2015 года), вновь зарегистрированным ИП были предоставлены налоговые каникулы. Такие льготы представляют собой налоговую ставку в размере 0% для ИП, занимающихся деятельностью в производственной, социальной и научной сферах. Такие «каникулы» предоставляются субъектам малого бизнеса для того, чтобы снизить безработицу в области. Льготы, принятые во Владимирской области, в поддержку малого предпринимательства существенно помогут развитию экономики области.

По данным местных органов власти в области зарегистрировано 58 тысяч малых и средних предпринимателей из них 39 ИП. 140 тысяч человек трудятся на этих предприятиях. «Их совокупный оборот в прошлом году составил около 240 млрд рублей. В прошлом году в рамках программы развития малого и среднего бизнеса было израсходовано 253 млн из областного бюджета, 74 из областного, создано более 1000 рабочих мест.»[3] Оборот малых и средних предприятий за последние 5 лет вырос почти в 2 раза.

В конце января 2015 года был утвержден комплексный план по импортозамещению в регионе. Его разработал комитет по промышленной политике и науке. Ожидается, что с помощью производимых импортозамещающих продуктов, регион может выйти «на новый уровень в сотрудничестве с такими крупными корпорациями как - Газпром, РЖД, Россети, Транснефть.»[4]

Также со стороны государства предприятия поддерживаются и в имиджевом плане. Проводятся различные конкурсы, которые повышают авторитет производителей, что существенно влияет на потребительский спрос. К примеру, конкурс «100 лучших товаров России» или «Премия имени Дегтярёва».

На территории области указом губернатора будет создана комиссия по борьбе с контрафактными промышленными товарами. Ее целью является устранение конкуренции на рынках и насыщение их качественной продукцией.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. avo.ro
3. <http://zebra-tv.ru/>
4. <http://www.gubernator33.ru/>

*Н.В. Абдуллаев*  
ассистент каф. Бизнес-информатика и экономика  
ВлГУ, Россия,  
*О.А. Корнилова*  
к. э. н., доцент, Россия

## **К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ И ПРОБЛЕМАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ БЮДЖЕТНОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ**

*В статье представлены финансовые инструменты бюджетной поддержки инновационной деятельности, их особенности, проблемы использования и пути оптимизации.*

Определив траекторию развития экономики страны по инновационному пути, государство осуществляет процесс регулирования предпринимательской деятельности, само реализуя крупные инновационные проекты и стимулируя деятельность других субъектов экономики.

В качестве стимулов используются налоговые льготы, отсрочка уплаты налогов, безналоговый режим на определенный период времени, льготное кредитование, субсидирование, государственные закупки, передача знаний и технологий, факторинг, инвестиционные гранты, ускоренная амортизация и др. Разные страны в силу отличающихся внутренних и внешних обстоятельств используют разные стимулы.

Кризисные явления последних лет вызвали к жизни использование таких направлений поддержки как: снижение рисков инвестирования стартапов (уменьшение расходов на регистрацию, развитие микрокредитования, предоставление гарантий по займам в банках); приобретение продукции инновационных предприятий, действующих в значимых секторах экономики; развитие инфраструктуры софинансирования, позволяющей за счет использования государственных фондов сократить риск захвата малых предприятий и др.

В России основными инструментами прямой бюджетной поддержки инноваций являются федеральные целевые программы (ФЦП), государственные средства на фундаментальные и прикладные научные исследования (кроме указанных в ФЦП), расходы на создание и развитие национальных университетов, финансирование деятельности научных фондов по предоставлению грантов, бюджетные кредиты (на возвратной и безвозмездной основах). К инструментам финансирования также относятся суб-

венции, субсидии, гарантии, взносы в уставный капитал, льготы по уплате налогов и др. К мерам косвенной поддержки можно отнести предоставление оказания образовательных услуг, информационно-консультационная поддержка, формирование спроса на инновационную продукцию.

Реализация ряда инструментов бюджетного финансирования в России осуществляется через специально созданные институты развития.

С течением времени из числа вышеназванных инструментов были исключены бюджетные кредиты и субвенции для поддержки частных проектов. Были изменены условия предоставления субсидий. Из всех форм прямой бюджетной поддержки Бюджетный кодекс сохранил федеральные субсидии бюджетам субъектов РФ на софинансирование объектов государственности субъектов РФ, субсидии из региональных бюджетов - на софинансирование объектов муниципальной собственности, вложение бюджетных средств в уставные капиталы негосударственных предприятий.

Вместе с тем бюджетным учреждениям было предоставлено право участвовать в создании хозяйственных обществ с целью коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, созданных за счет бюджетных средств. Несмотря на законодательные ограничения сферы применения субсидий, на практике границы их применения шире. Однако, как показали исследования Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара, эффективность таких субсидий не велика [1] Как только предоставление субсидий заканчивается, желание продолжать проект исчезает, он сворачивается, независимо от его результата и значимости.

Что касается других инструментов бюджетной помощи, то, например, предусмотренный законом инвестиционный налоговый кредит используется мало ввиду сложности процедуры согласования. Он становится недоступным для малых инновационных предприятий, а для крупных предприятий его эффект незначителен.

Средства, переданные государством в уставные капиталы, не имеют строгого назначения и не всегда используются для нужд модернизации. То же самое касается использования средств большей части институтов развития, которые в кризисный период использовали их не для модернизации и инноваций, а для предупреждения банкротства предприятий.

Что касается государственных гарантий, то они остаются предпочтительным инструментом для инвесторов. Для них не требуется конкурсного распределения. С 2010 г. гарантии были разделены на антикризисные и модернизационные. Вместе с тем и они могут быть не всегда эффективны. Ст. 115 БК РФ предусматривает солидарную ответственность бюджета по обязательствам должника без права предъявления регрессного требования [2]. Т.е. в случае не возврата долга кредитор может сразу обращаться к

бюджету, минуя основного должника, а бюджету потом не всегда удастся взыскать требования с должника. Чтобы бюджет мог это сделать, должник должен предоставить 100% обеспечение гарантии возврата кредита, но тогда смысл в гарантиях исчезает, если у должника в полном объеме имеются собственные средства.

В Бюджетном кодексе РФ не регулируется предоставление грантов, не разграничены понятия субсидий и грантов, предоставляемых за счет бюджетных средств. Законодательство в целом долгое время не учитывало особенности финансирования инновационной сферы.

Для стимулирования инновационной деятельности требуются некоторые изменения в порядке использования соответствующих финансовых инструментов.

На уровне Бюджетного кодекса РФ нужно четко разграничить и подробно прописать виды субсидии, требуется законодательное определение понятие «грант».

Необходимо создать условия для использования инвестиционных бюджетных кредитов для реализации проектов институтов развития и юридических лиц, находящихся в собственности государства, на платной и возвратной основе.

Для возможности использования государственных гарантий необходимо закрепить субсидиарную ответственность и право регрессного требования бюджета к должнику, отказаться от 100% обеспечения по госгарантиям.

Итак, инструменты государственной поддержки инновационной деятельности предприятий постоянно обновляются и оптимизируются, исходя из меняющихся факторов внутренней и внешней среды. Стимулирование российской экономики по инновационному пути развития предполагает, прежде всего, совершенствования институциональных основ поддержки, с тем, чтобы снять имеющиеся законодательные и организационные ограничения в использовании современных инструментов бюджетной поддержки инноваций и открыть простор для расширения возможностей использования альтернативных источников финансирования.

#### Литература:

1. Стародубровская И.В., Зубаревич Н.В., Назаров В.С., Горина Е.А. Анализ региональной антикризисной политики по пилотным регионам. - М.: Дело, 2010.

2. Бюджетный Кодекс РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12112604/>



## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

*В статье было уделено внимание международным институтам по оценке эффективности государственного и муниципального управления.*

Актуальной проблемой в большинстве странах в сфере государственного и муниципального управления является повышение эффективности. Само понятие эффективности, благодаря присущей ему многоаспектности, имеет множество трактовок и четкого, общепринятого определения данного термина не существует.

В последнее время эксперты в данной области рассматривают термин эффективность государственного и муниципального управления с точки зрения двух категорий:

Общую эффективность органа власти следует рассматривать в сочетании двух составляющих [1]:

1. Эффективность с точки зрения использования внешних возможностей для формирования таких институтов рынка, которые создают условия для формирования, наращивания и реализации потенциала личности, семьи и бизнеса, обеспечения их самодостаточности на новом более высоком уровне своего развития (внешняя эффективность);

2. Эффективность с точки зрения использования ее внутренних возможностей органа власти (внутренняя эффективность) для своевременного формирования «нужных» институтов.

Стоит теперь рассмотреть основные международные институты по оценке эффективности государственного и муниципального управления.

1. Основным интегральным показателем эффективности государственного управления считается GRICS[2]. Данный индекс, оценивает эффективность государственного управления Всемирным банком в более, чем 200 странах. Данный показатель состоит из 6 индексов, которые отражают 6 параметров государственного управления.

- «Право голоса и подотчётность» — индекс включает показатели, измеряющие различные аспекты политических процессов, гражданских свобод и политических прав.

- «Политическая стабильность и отсутствие насилия» — индекс включает группу показателей, измеряющих вероятность дестабилизации

правительства и вынужденной отставки в результате применения насилия (включая терроризм и насилие внутри страны).

- «Эффективность правительства» — индекс отражает качество государственных услуг, компетенцию госслужащих, уровень независимости государственной службы от политического давления и прочее.

- «Качество законодательства» — значение данного индекса связано с проводимой политикой, которые измеряются через такие меры как: контроль уровня цен, контроль банков, чрезмерное регулирование международной торговли и развития бизнеса.

- «Верховенство закона» — индекс измеряет уровень доверия граждан к законам общества, и приверженность к исполнению этих законов.

- «Контроль коррупции» — индекс отражает восприятие коррупции в обществе.

Эти параметры были выделены исходя из определения "государственное управление" который понимается, как совокупность традиций и институциональных образований, с помощью которых органы государственной и муниципальной власти управляют страной.

2. АНО "Центр антикоррупционных исследований и инициатив" Трансперенси Интернешнл – Р" является российской общественной организацией [3]. У данной организации имеются два индекса:

- Индекс восприятия коррупции. Индекс измеряет уровень восприятия коррупции в государственном секторе. Индекс составляется на основе данных опросов, которые проводятся среди экспертов. Независимые экспертные организации проводят опросы занимающиеся анализом государственного управления, а так же развитие предпринимательской активности. Индекс публикуется ежегодно с 1995 года.

- Барометр мировой коррупции. Данный индекс затрагивает вопросы государственного и муниципального управления. Индекс составляется через репрезентативные опросы, цель которых - выявить среди респондентов процент тех, кто хотя бы один раз давал взятку должностному лицу за последний год.

3. Фонд «Наследие» (Heritage Foundation)[4]. Самым известным индексом данной организации считается Индекс экономической свободы, который показывает степень государственного вмешательства в экономику. Эксперты Heritage Foundation определяют экономическую свободу как «отсутствие правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой». Индекс экономической свободы основываются на 10 индексах: Свобода

бизнеса, Свобода торговли, Налоговая свобода, Свобода от правительства, Денежная свобода, Свобода инвестиций, Финансовая свобода, Защита прав собственности, Свобода от коррупции, Свобода трудовых отношений.

4. Всемирный экономический форум является швейцарской неправительственной организацией, который выпускает ежегодный доклад "Глобальная конкуренция"[5]. Индекс оценивает способность государств обеспечивать высокий уровень экономического благополучия для граждан. В целом индекс швейцарской организации измеряет политический курс государства, уровень институционального развития, а так же ряд других факторов обуславливающих устойчивое экономическое развитие.

Методологии оценки эффективности государственного и муниципального управления на международном уровне позволяют сопоставлять положения в сфере публичного администрирования между различными странами. Для комплексной оценки эффективности государственного и муниципального управления в конкретной стране нужно учитывать национальные подходы.

#### Литература:

1. Филипенко А.В., Эффективность местного самоуправления;
2. Интернет-ресурс - [http://grics.ca/index\\_en.aspx](http://grics.ca/index_en.aspx);
3. Интернет-ресурс - <http://transparency.org.ru/>;
4. Интернет-ресурс - <http://www.heritage.org/>;
5. Интернет-ресурс - <http://www.weforum.org/>.

*Г.Ф. Булгаевский*

к.э.н., доц. каф. «Менеджмент и маркетинг»

Владимирского филиала Финансового университета  
при правительстве РФ, Россия

### **ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ГОРОДЕ ВЛАДИМИРЕ В 2015 – 2016 ГОДА**

*В статье дан анализ состояния экономики и малого бизнеса в г. Владимире и прогноз развития на 2015-2016 годы.*

Развитию малого бизнеса в последнее время в России уделяется всё больше и больше внимания. Это связано с тем, что экономика страны находится, по мнению автора, в состоянии стагнации – об этом свидетельствуют многие показатели, такие как темпы прироста ВВП, его структура,

инфляция, объём инвестиций и т.д. В этой связи как раз тема развития малого бизнеса на высшем уровне руководства страны выходит на первый план. Малый бизнес в настоящее время во всём мире позиционируется как основа экономики развитой страны и резерв её роста.

Как доказательство этого утверждения приводятся данные по развитым странам мира. По различным источникам на долю МБ в развитых странах приходится до 70% занятых и также до 70 % выручка в ВВП (Япония 70-75%, европейские страны – до 70%, США 40%). Для сравнения: в России на долю малого бизнеса в ВВП 2014 года приходится 21%, по занятости населения – 25% [3, с.3].

На одном из заседаний Госсовета РФ в апреле 2015 года по развитию малого бизнеса состоялось обсуждение проблем и перспектив развития малого бизнеса. По его результатам поставлена цель: к 2020 году увеличить долю малого бизнеса в ВВП до 40%, а долю занятых – до 50%. Для обеспечения достижения этих амбициозных целей будет принят целый пакет нормативно-правовых документов, а в регионы уйдут соответствующие установки о двукратном увеличении основных показателей.

Насколько город Владимир готов повысить эти показатели – сложный вопрос. Вопрос сложный потому, что нет ясной картины о состоянии малого бизнеса в городе. Развёрнутых аналитических материалов специалистов, отвечающих за развитие малого бизнеса нет, а данные Росстата неполные, статматериалы порой некорректны и в ряде случаев запутаны. Основным открытым документом, позволяющим судить о состоянии малого бизнеса в городе, может быть ежегодные мониторинги социально-экономического развития города Владимира, размещаемые на сайте администрации г. Владимир, которые содержат довольно скромную информацию о малом бизнесе.

По мнению автора, малый бизнес надо рассматривать в контексте развития экономики города в целом, малый бизнес не может существовать сам по себе. Основным источником финансирования малого бизнеса является средний и крупный бизнес в реальном секторе экономики – как непосредственно предприятия, так и сотрудники этих предприятий. Малый бизнес – спутник среднего и крупного бизнеса, он целиком и полностью зависит от него.

О чём говорят цифры мониторингов социально-экономического развития г. Владимир за 5 последних лет и какие прогнозы можно сделать на ближайшие 2-3 года? В таблице 1 «Основные финансово-экономические показатели по г. Владимиру» (составлена автором) представлен ряд показателей развития экономики города Владимир. Отдельные показатели этой таблицы могут быть индикаторами развития бизнеса в городе Владимир.

Таблица 1

## Основные финансово-экономические показатели по г. Владимиру

№	Показатели	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г
1	ВВП города (рассчитан автором), млн. руб.	122 366	148 180	168 565	177 088	180 378
2	Объём отгруженной продукции (работ, услуг) по чистым видам экономической деятельности, млн. руб.	64 000	75 100	80 000	79 000	73 826
3	в т.ч. по крупным и средним	н/д	н/д	66 757	67 417	н/д
4	добыча полезных ископаемых	н/д	н/д	н/д	н/д	88
5	обрабатывающее пр-во	42 628	48 503	49 125	49 742	54 178
6	пр-во и распределение электроэнергии, газа и воды	14 130	16 155	17 609	17 675	19 561
7	Объём работ, выполненных по виду деятельности "строительство", млн. руб.	2 089	2 405	2 344	1 776	2 272
8	Оборот розничной торговли, млн. руб.	41 051	52 299	66 214	76 028	84 714
9	Оборот общественного питания, млн. руб.	523	618	855	946	821
10	Объём платных услуг населению, млн. руб.	14 703	17 758	19 152	19 338	18 745
11	Среднесписочная численность работающих, тыс. чел.	108,7	112,5	115,0	114,2	113,0
12	Численность зарегистрированных безработных (на конец года, чел.)	4 069	3 436	2 520	2 065	1 963
13	Индекс потребительских цен на конец периода, %	109,8	105,7	106,7	107,5	113,3
14	<b>Финансы</b>					
15	Сальдированный финансовый результат (11 мес.), млн. руб.	6 451	8 734	7 254	8 297	7 078
16	Число прибыльных предприятий	158	155	163	167	141
17	Прибыль по ним, млн. руб.	7 319	9 828	8 636	9 655	8 665
18	Число убыточных предприятий	54	57	48	50	54
19	Убыток по ним, млн. руб.	867	1 093	1 382	1 359	1 587
20	Кредиторская задолженность, млн. руб.	17 017	23 661	28 561	31 387	35 929
21	в т.ч. просроченная, млн. руб.	639	640	709	778	952
22	Дебиторская задолженность, млн. руб.	18 831	23 317	28 080	28 723	33 088
23	в т.ч. просроченная, млн. руб.	1 521	1 838	1 990	2 194	2 510
24	Сальдо по Д-К, млн. руб.	1 814	-343	-482	-2 664	-2 841

Комментарии к отдельным показателям таблицы.

1. ВВП города по годам рассчитан автором путём суммирования данных по строкам 2, 7, 8, 9 и 10. При этом в выручку по строкам 2, 7, 9 и 10 не включена выручка индивидуальных предпринимателей и микропредприятий (численность менее 15 человек) – как в мониторинге.

2. Данные строки 2 показаны в действующих ценах, а данные строк 7, 8, 9 и 10 – в сопоставимых ценах.

3. Данные мониторинга не содержат стоимостных показателей по обороту транспортных услуг, хотя при этом содержат не стоимостные показатели по грузоперевозкам, а также услуг связи и операций с недвижимым имуществом.

4. Данные раздела «Финансы» (строки 15-24) даны в 2010-2014 годах за период «январь-ноябрь».

Несмотря на вышеуказанные издержки данных мониторинга и приведённой сводной таблицы, можно сделать следующие выводы:

1. Валовый внутренний продукт города в 2014 году превысил аналогичный показатель всего лишь на 1,8%, при этом объём отгруженной продукции по чистым видам экономической деятельности снизился на 6,5% (в действующих ценах). В сопоставимых ценах этот показатель приближался бы к 20%. С этими показателями прослеживается прямая связь других: среднесписочная численность работающих в экономике города снизилась на 1%, а сальдированный финансовый результат уменьшился на 14,7%.

2. Анализ финансовых результатов за последние 5 лет показывает, что сальдо по кредиторской и дебиторской задолженности стало отрицательным и его величина растёт. На 01 ноября 2014 года сальдо дебиторской и кредиторской задолженности равно минус 2 841 тыс. руб. Этот показатель можно считать индикатором результата на последующий год и по нему можно сделать вывод, что сальдированный финансовый результат в 2015 году снизится ещё процентов на 15-20 и составит от 6,0 до 6,5 млн. Надо ожидать, что количество убыточных предприятий в ближайшие год-два не уменьшится, а сам список пополнится новыми организациями.

Главный вывод. Снижение в целом финансовых результатов деятельности предприятий по городу обязательно отразится на малом бизнесе и вероятнее всего - негативно.

Прямые показатели, характеризующие развитие малого бизнеса в г. Владимир также свидетельствуют о его стагнации. В таблице 2 (составлена автором) представлены данные о состоянии малого бизнеса в г. Владимир.

Таблица 2

Характеристика малого бизнеса в г. Владимир

№	Показатели	2010 г.	2011 г.	2012г.	2013 г.	2014 г.
1	Всего субъектов МБ	23 193	23 300	22 900	20 400	21 100
2	-малых и микропредприятий	8 623	8 900	8 800	8 300	9 000
3	-ИП	14 570	14 300	14 100	12 100	12 100
4	Выручка МБ в сфере обрабатывающих производств, млн. руб.	11 000	10 400	13 300	11 594	11 200
5	Выручка МБ в сфере торговли и общепита, млн. руб.	17 600	23 800	31 970	36 500	39 400
6	Выручка МБ в сфере операции с недвижимостью, млн. руб.	н/д	1 000	1 030	942	910
7	Выручка МБ в сфере строительства, млн. руб.	н/д	н/д	13 900	н/д	н/д
8	Численность работающих в МБ, тыс. чел.	75 300	75 300	75 000	75 000	74 500
9	Общая сумма поддержки субъектов малого бизнеса, млн. руб.		10,4	12,0	12,1	13,3
10	Госзакупки, млн. руб	147,2	245,2	154,5	177,6	181,6

Данные таблицы 2 показывают, что количество субъектов малого бизнеса в 2014 году меньше, чем их было в 2012 году (на 1 800 субъектов), но больше чем в предшествующем 2013 году. Это явление объясняется регистрацией заявлений о прекращении деятельности индивидуальных предпринимателей в 2012 году в ответ на принятый закон об увеличении отчислений во внебюджетные фонды. При этом следует заметить, что в 2013 и 2014 годах было зафиксировано сокращение численности занятых в экономике города (со 115 тысяч работающих до 113 тысяч).

При этом следует отметить, что сокращение численности занятых в целом по городу и сокращение субъектов малого бизнеса не вызвало увеличения числа безработных, напротив – число официально зарегистрированных безработных уменьшилось более, чем на 500 человек. Объяснений этому может быть два: первое – уход наиболее мобильных предпринимателей в «теневой» бизнес и, второе, трудоустройство за пределами города Владимир. И тот и другой – тревожные факты, т.к. возвращение их в город в законный бизнес маловероятно.

К сожалению, мониторинг развития города не содержит данных о выручке малого бизнеса, есть только отдельные показатели. Что говорят они?

- 1) Выручка малого бизнеса в обрабатывающем производстве снижается второй год подряд. Общее снижение составило более 15%. Снижение выручки за последние два года в этом секторе экономики после роста в предшествующий период быстрее всего произошло вследствие присоединения в 2012 году России к ВТО. По мнению автора, присоединение России к ВТО ещё долго будет давить на малый бизнес, особенно на производственный сектор и не стоит ожидать улучшения ситуации в ближайшей перспективе. Хотя в её развитие могут вмешаться другие факторы, такие как, например, дефолт наподобие августа 1998 года или политические события.
- 2) Негативным фактором следует считать и то, что снижение выручки малого бизнеса в обрабатывающем производстве произошло на фоне увеличения прямой господдержки субъектов малого бизнеса (на 0,5 млн. руб.) и увеличения городской администрацией госзакупок (на 27,1 млн. руб.). В этом вопросе также надо разбираться, так как одной из целей существующих законодательств в области содействия развитию малого бизнеса и в сфере госзакупок как раз и является повышение основных показателей деятельности малого бизнеса.
- 3) Выручка МБ в сфере торговли и общепита (стр. 11 таблицы 2) имеет положительную динамику за все последние 5 лет. Прирост этого показателя в 2014 году по отношению к 2013 году составил 8%. Индекс по-

требительских цен по данным мониторинга составил 113,3%. Сравнивая эти два значения можно сделать вывод о стагнации малого бизнеса и в этом секторе. Такое положение может быть объяснено влиянием ряда факторов, из которых главными являются снижение платёжеспособного спроса населения г. Владимир и давление на малый бизнес крупных розничных сетей. По мнению автора, давление крупных розничных сетей на малый бизнес может спровоцировать цепную реакцию ухудшения положения малого бизнеса, работающего в сфере товаров народного потребления, как промышленных, так и продовольственных. Подтверждением этому может быть снижение по Владимирской области объёмов выручки в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви (95,3%), целлюлозно-бумажном, издательской и полиграфической деятельности (83,6%), текстильном и швейном (82,4%), транспортных средств и оборудования (76,3%). Крайне низок был прирост производства резиновых и пластмассовых изделий (101,5%) и пищевых продуктов, включая напитки (101,1%) [1,с.2].

Заключение.

Общий анализ состояния малого бизнеса в г. Владимир и экономики города в целом, а также различных факторов внешней и внутренней среды даёт основание сделать неожиданный вывод о том, что малый бизнес в городе Владимир занял своё место в экономике. Сегодняшнее его состояние близко к оптимальному, т.е. он занимает все ниши, которые существуют для него в настоящее время. Субъекты малого бизнеса наиболее полным образом удовлетворяют потребности среднего и крупного бизнеса в пределах досягаемости и платёжеспособный спрос населения. Осторожные оценки «теневого» предпринимательства служат одним из доказательств этого вывода.

Рост показателей развития малого бизнеса может быть в среднесрочной перспективе только при условии появления каких-нибудь крупных инвестиционных проектов в области или кардинального изменения конъюнктуры на рынках.

#### Литература:

1. Аналитическая записка об итогах социально-экономического развития Владимирской области в 2014 году / Официальный сайт администрации Владимирской области / avo.ru
2. Мониторинги социально-экономического развития города Владимир за 2010-2014 годы / Официальный сайт администрации г. Владимир / vladimir-city.ru



3. Доклад Рабочей группы государственного совета Российской Федерации «О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства» на заседании Госсовета 7 апреля 2015 года / Официальный сайт Государственного Совета РФ / state.kremlin.ru

*Н.Е. Вахромеев*  
аспирант кафедры бизнес - информатики и экономики  
ВлГУ, Россия

## **РЕАЛИЗАЦИЯ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО БИЗНЕСА В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*В статье анализируется практика реализации проектов ГЧП на региональном уровне.*

Практика реализации проектов ГЧП все более широко применяется на региональном уровне. Особое значение реализация проектов ГЧП имеет для социально - экономического развития регионов, где на их основе происходит развитие местных рынков капитала, товаров и услуг.

Региональные инвестиционные проекты ГЧП характеризуются, в отличие от масштабных инвестиционных (комплексных инвестиционных) проектов ГЧП, более короткими сроками реализации и окупаемости, а, следовательно, это свидетельствует об их более высокой эффективности.

Так, сроки реализации инвестиционных (комплексных инвестиционных) проектов ГЧП варьируются от 4 лет. Комплексный инвестиционный проект «Организация скоростного движения пассажирских поездов на участке Санкт - Петербург - Бусловская Октябрьской железной дороги» и инвестиционный проект «Строительство нового выхода на Московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» Москва - Минск» до 15 лет. Комплексный инвестиционный проект «Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова - на Дону и юго - запада Ростовской области», составляя в среднем 7,5 лет [1].

В то же время, сроки реализации региональных инвестиционных проектов ГЧП варьируются от 2 лет. Региональные инвестиционные проекты - «Полигон ТБО, г. Новокузнецк, площадка «Маркино», «Индустриальный парк «Камские поляны», «Строительство стеклотарного завода

«Анжи - Стекло» и «Подстанция 110/10 кВ» до 10 лет. Региональный инвестиционный проект «Массовая малоэтажная застройка в с. Воскресенское Ферзиковского района Калужской области» - 3,6 года.

Сроки окупаемости инвестиционных (комплексных инвестиционных) проектов ГЧП варьируются от 9 лет. Комплексный инвестиционный проект «Промышленный комплекс г. Новомосковск Тульской области» до 28 лет. Инвестиционный проект «Строительство в г. Санкт-Петербурге автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр», составляя в среднем 15 лет.

В то же время, сроки окупаемости региональных инвестиционных проектов ГЧП варьируются от 2,75 лет. Региональный инвестиционный проект «Полигон ТБО, г. Новокузнецк, площадка «Маркино» до 10 лет. Региональные инвестиционные проекты: «Строительство завода по производству стеклотары и развитие инфраструктуры муниципального образования город Алексин Алексинского района Тульской области», «Строительство Курганской ТЭЦ - 2» и «Первая очередь программы развития, АПК Тамбовской области», составляя в среднем 7,9 лет.

Бюджетные ассигнования Инвестиционного фонда Российской Федерации предоставляются при условии, что не менее 25% сметной стоимости проекта ГЧП должно быть профинансировано инвесторами (в том числе частными), участвующими в реализации инвестиционного (комплексного инвестиционного) проекта ГЧП, а при реализации регионального инвестиционного проекта ГЧП - не менее 50% [2].

Как показывает практика реализации в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях инвестиционных и комплексных инвестиционных проектов ГЧП, эта доля варьируется от 25,3%.

Инвестиционный проект «Разработка проектной документации для реализации инвестиционного проекта «Комплексное развитие Южной Якутии» до 87,3%. Комплексный инвестиционный проект «Комплекс нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в г. Нижнекамске», составляя в среднем 73,1%, что почти в три раза превышает установленную минимальную величину.

Доля инвестора (собственные и заемные средства частного инвестора, а также средства бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов) в 23 региональных инвестиционных проектах варьируется от 62,3%. Региональный инвестиционный проект «Реконструкция системы водоснабжения г. Перми» до 94,1%. Региональный инвестиционный проект «Первая очередь программы развития АПК Тамбовской области», составляя в среднем 87,2%, что в 1,7 раза превышает установленную минимальную величину.

Сметная стоимость инвестиционных (комплексных инвестиционных проектов) ГЧП в субъектах Российской Федерации, необходимая для получения бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации, должна составлять не менее 5 млрд. рублей [2].

#### Литература:

1. Кнаус В.В. Государственно - частное партнерство в регионе. - М. МАКС Пресс. 2008. - С. 76.

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 1 марта 2008г. № 134 «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации».

*М.П. Вахромеева*  
к.э.н., доц. кафедры бизнес - информатики и экономики  
ВлГУ, Россия

### **ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ**

*В статье рассмотрены проблемы малого инновационного предпринимательства на современном этапе, требующие государственного регулирования.*

Малый бизнес стал неотъемлемой частью современного общества и в значительной степени влияет на его дальнейшее развитие. На пути своего развития малое предпринимательство сталкивается с проблемами, которые требуют, прежде всего, государственного регулирования. От создания эффективной системы поддержки предпринимательства, нормативно - правовой базы, совершенствования системы налогообложения во многом зависит успех малого бизнеса.

На современном этапе для успешного развития МИП требуется внесение изменений в российское налоговое законодательство. В частности, с учетом особенностей налоговой системы предлагается создать в России систему налоговых стимулов, которая видится следующим образом:

1. Данная система должна быть комплексной, т. е. охватывать все основные налоги, которыми облагаются все физические лица в Российской Федерации, а именно налог на доходы физических лиц (в том числе дивиденды) и налог на имущество физических лиц;

2. Налоговые льготы должны устанавливаться на федеральном уровне, принятие их на региональном уровне в условиях существующей системы распределения налогов между бюджетами различных уровней в нашей стране не представляется целесообразным;

3. Данные льготы должны распространяться и на инвесторов, вкладывающих свои средства через специализированные институциональные организации, финансирующие начинающие компании (например, закрытые паевые инвестиционные фонды особо рискованных (венчурных) инвестиций).

Еще один немаловажный аспект поддержки МИП, практически не применяемый в нашей стране - кредитные программы

В западных странах МИП активно используют кредитные ресурсы для развития. На наш взгляд, кредитные программы могли бы оказать положительное влияние на российскую инновационную сферу, поскольку они позволили бы МИП находящимся на ранних стадиях развития, привлекать дополнительные финансовые ресурсы.

Для основателей инновационного бизнеса кредит зачастую более выгоден, чем привлечение инвестиций в акционерный капитал, по ряду причин:

- процентные ставки по кредитам, как правило, фиксированы, что позволяет точно спрогнозировать сумму, которую необходимо вернуть в будущем;
- основателям не приходится делиться долей в бизнесе с банком;
- информация о кредитах открыта, банк не надо долго искать, как это бывает в случае с частными инвесторами и др. [1].

Должны реализоваться как минимум три вида кредитных программ:

1. Микрокредиты: ссуды на сумму до 1 миллиона рублей на срок до 5 лет, которые могут быть потрачены на создание предприятия, проведение первичного анализа рынка, поддержание текущей деятельности МИП, доработку продукта, патентование на основных рынках сбыта и другие нужды;

2. Кредиты на развитие бизнеса на сумму до 15 миллионов рублей на расширение производства, продвижение продукции, развитие продукта и прочие потребности МИП;

3. Кредиты на приобретение оборудования: эти деньги могут выдаваться банками под залог покупаемого оборудования; размер ссуд и сроки будут зависеть от его стоимости.

Также требуют регулирования вопросы принадлежности прав на результаты НИОКР. Государственным структурам следует провести опреде-

ленную унификацию текстов государственных контрактов на выполнение НИОКР и более четко определиться, какие результаты НТД должны быть закреплены за РФ, за МИП, за РФ и МИП совместно. Необходимо решение проблем, связанных с созданием МИП при НИИ и ВУЗах.

Необходимо продолжить совершенствование российского законодательства и внести некоторые изменения, которые позволили бы бизнес - ангелам и венчурным фондам ранних стадий гарантировать получение доходов даже при реализации неблагоприятных сценариев развития МИП.

Так, инвесторы должны иметь возможность получать преимущественные права при распределении доходов от продажи имущества МИП, если оно будет ликвидировано (такие права есть у инвесторов практически во всех развитых странах, однако в России эта практика пока законодательно не оформлена) [2].

Государство должно стимулировать развитие в России фондовых рынков, специализирующихся на инновационных и быстрорастущих компаниях, в том числе информируя МИП и инвесторов о возможностях этих рынков и организуя специализированные образовательные программы для биржевых аналитиков, консультантов оказывающих услуги на фондовом рынке.

В целях создания комплексной системы поддержки МИП необходимо также:

- создать всероссийский информационный центр для нужд МИП;
- включить в образовательные программы по технологическому предпринимательству ряд дисциплин.

Данные мероприятия позволят значительно увеличить количество МИП, а также повысят вероятность их дальнейшего успешного развития.

#### Литература:

1. Киселева В.В., Колосницына М.Г. Государственное регулирование инновационной сферы: Учебное пособие для вузов. - М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2012. - 402с.

2. Прохоров М.Д. Инновационное развитие России: необходимые действия // Новая экономика. Инновационный портрет России / Ком. Совета Федерации по образованию и науке, Ком. Гос. Думы по науке и наукоемким технологиям [и др.]; редкол.: Панков Д.В. - гл. ред. [и др.]. М: Центр стратегического партнерства, 2010. - С. 83 - 86.

*Т.Ф. Гаипова*  
к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия,  
*А.О. Ковригина*  
студентка ВлГУ, Россия

## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИИ**

Современный российский рынок образовательных услуг образует сложную систему, формирование и становление которой началось в конце 80-х - начале 90-х годов прошлого столетия. Выделим три периода развития рынка образовательных услуг в России. Уточним некоторые особенности характеристики рынка образовательных услуг за тот или иной период.

В работе были использованы общие научные методы: анализ, синтез, контент-анализ.

Практическая значимость данного исследования заключается в возможности применения настоящего материала на специализированных курсах на экономических и педагогических факультетах.

В первый период (1985-1997 г.г.) происходило зарождение и становление российского рынка образовательных услуг. Данный период характеризуется появлением и последующим распространением платных образовательных услуг, резким сокращением государственных инвестиционных вложений в образование и науку, изменением структуры спроса на некоторые специальности, в частности наблюдался повышенный спрос на специалистов в области экономики и юриспруденции.

Во втором периоде (1998-2008 г.г.) началось расширение рынка, которое происходило в основном за счет роста частных образовательных учреждений, повышения доли платных образовательных услуг, активного развития законодательной базы, направленной на модернизацию образования, в том числе за счет присоединения к Болонскому процессу и перехода на двухуровневую систему образования. На рынке труда в этот период наблюдался спрос на специалистов естественных и технических наук.

В третьем периоде (2009 г. - по настоящее время) наметились предпосылки для стабилизации рынка. Для этого этапа характерно усиление конкуренции между российскими вузами, внедрение новых статусов образовательных учреждений (федеральные и исследовательские университеты), продолжает сохраняться спрос на выпускников технических вузов, в особенности IT-специалистов.

В ходе представленного исторического развития на российском рынке образовательных услуг сформировалось два четко выраженных сегмен-

та: государственный и негосударственный (частный). Однако в последнее время многие исследователи пришли к выводу, что такая сегментация не в полной мере отражает реальное положение дел на данном рынке, в связи с чем были дополнительно выделены так называемые «современные» сегменты: «белый», «серый» и «черный».

«Белый» сегмент включает в себя различные платные отделения государственных вузов, негосударственные платные школы и вузы, платные курсы (например, бухгалтерского учета, иностранных языков, повышения квалификации и переподготовки кадров и др.).

«Серый» сегмент составляют услуги государственных и негосударственных учебных заведений, а также частных лиц, которые не оформляют документы должным образом. В частности, ими могут быть искажены статистические данные и данные, представленные в налоговой отчетности, или же введены дополнительные сборы в денежной или натуральной форме, без должного оформления.

«Черный» сегмент представляют образовательные учреждения, действующие без необходимых лицензий, или распространяющие свою деятельность далеко за пределами, обусловленными лицензией, а также системой взяток и поборов при поступлении в вузы, при сдаче сессионных экзаменов, широко распространенной в секторе государственного высшего образования [1].

Основные проблемы рынка образовательных услуг России в рамках данной работы целесообразно исследовать на примере высших учебных заведений, поскольку именно они являются основными стратегически важными элементами данного рынка.

В общем числе образовательных учреждений высшего профессионального образования преобладают государственные и муниципальные учреждения.

Такая особенность, выражающаяся в преобладании государственного сегмента характерна не только для высших учебных заведений, но и для рынка образовательных услуг в целом.[2]

В рассматриваемом периоде прослеживается тенденция к сокращению числа учреждений ВПО. Только за 2010- 2012 учебные годы прекратили свое существование 35 вузов, в том числе 19 государственных и 16 частных.

Число студентов, обучающихся в государственных учреждениях ВПО, примерно в пять раз превосходит число студентов, получающих образование в негосударственных вузах.

За рассматриваемый период наблюдается сокращение численности студентов, как в государственном, так и в негосударственном секторах. Данная тенденция вызвана проблемной демографической ситуацией в

стране, а также последствиями мирового экономического кризиса, что привело к сужению рынка образовательных услуг за счет ликвидации неконкурентоспособных учебных организаций. Вопросам, связанным с состоянием российского рынка образовательных услуг, всегда уделялось много внимания, как со стороны государства, так и со стороны специалистов и общественности. Такой интерес, прежде всего, связан с присоединением России к Болонскому процессу, а также с трудностями, вызванными глобализацией мировой экономики.

На современном этапе российской экономики, на рынке образовательных услуг постепенно выявляется основной круг нерешенных проблем:

- остающиеся до сих пор диспропорции между структурой подготовки кадров в вузах и структурой спроса на рынке труда;
- рост объема предоставления платных образовательных услуг;
- недостаточная нацеленность вузов на развитие у потребителей образовательных услуг креативной системы мышления, а также подготовку специалистов к работе в условиях инновационно-креативной экономики;
- слишком медленный переход на интерактивную модель инновационной экономики, в которой наука, образование и бизнес функционируют триедино.

Для решения обозначенных проблем, рынок образовательных услуг в России должен двигаться в сторону инновационно-креативного вектора развития, соответствуя жестким требованиям мирового рынка, функционируя в рамках современной рыночной экономики, с учетом протекающих в ней социально-экономических процессов. Кроме того, необходимо ввести дифференцированный подход по оплате образовательных услуг, «привязав» его к уровню успеваемости потребителя. Существующие диспропорции между структурой подготовки кадров в вузах и структурой спроса на рынке труда можно решить с помощью институционального подхода, откорректировав соответствующие компетенции в рамках ФГОС третьего поколения и введя интерактивную модель обучения - триединства науки, образования и бизнеса.

#### Литература:

1. Мильгуй Т. Кризис и конкурентоспособность вузов / Т. Мильгуй // Человек и труд. 2009. № 8. С. 69-70/
2. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб. / Росстат. - М.: [Б. и.], 2012. 786 с..
3. Щетинин В.П. Экономика образования: учебное пособие / В.П.Щетинин, Н.А. Хроменков, Б.С. Рябушкин. М.: Российское педагогическое агентство, 1998. С. 35.
4. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в РФ»



*Т.Ф. Гаипова*  
к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия,  
*К.М. Митрофанова*  
Студентка ВлГУ, Россия

## **ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Проблема повышения конкурентоспособности российских вузов – одна из наиболее значимых для развития научного потенциала страны. Большое влияние на систему высшего профессионального образования сегодня оказывают современные тенденции ужесточения конкуренции, требующие от учреждений высшего образования применения новых управленческих подходов и повышения эффективности управления, в том числе и финансовыми потоками. Ситуация, сложившаяся в сфере высшего образования под воздействием глобализации мировой экономики, требует оптимизации финансовой структуры вуза и применения новых финансовых инструментов регулирования его деятельности.

Образовательное кредитование предполагает взаимодействие четырех основных субъектов: учреждений высшего образования, финансовых институтов, государства и населения. Этот вид кредитных операций банков отличается от обычных потребительских кредитов тем, что в данном случае гарантом финансовых операций для банков выступает государство, население получает данный кредит на гораздо более льготных условиях, и вузы могут принимать участие в формировании условий кредитования или контроле их исполнения для банковских структур.

Система образовательного кредитования представляет собой финансовый механизм роста уровня доступности высшего образования, что позволяет более активно привлекать дополнительные инвестиционные средства, эффективное использование которых обеспечит соответствие профессиональных вузовских компетенций требованиям рынка труда, а также будет способствовать повышению качества образовательных услуг страны.

Образовательное кредитование в России внедрялось очень медленно, до сих пор его механизмы до конца не отработаны и охват подобных программ остается достаточно низким [3]. Первой перспективной программой образовательного кредитования стала программа «Кредо», по которой в счет будущих доходов финансировалось обучение талантливых студентов, демонстрирующих высокие показатели обучения, в ряде престижных вузов страны. Но данная программа не выдержала испытания мировым финансовым кризисом. Государство пыталось обязать банки выплачивать вузам

взносы за дальнейшее обучение студентов, участвующих в программе, но в условиях финансового кризиса привлекательность программы для банков резко упала, что связывают с ее возросшими рисками. Дальнейшая эксплуатация программы была приостановлена [4].

Существенные проблемы при внедрении системы образовательного кредитования возникли, в частности, еще и потому, что очень долгое время в России образовательное кредитование подменялось одной из форм потребительского. Банки не были заинтересованы во внедрении образовательных кредитов, так как не были уверены в возврате по кредиту, а государственных гарантий долгое время не существовало. В результате образовательный кредит предполагал гарантии в виде залога (в форме имущества, недвижимости и т. п.) или требовал наличия поручителя, бравшего на себя долг по кредиту в случае неспособности заемщика погасить его самостоятельно.

Только в 2009 г. был принят государственный закон об образовательном кредитовании, который законодательно закрепил ответственность сторон и регламентировал правила выдачи образовательных кредитов [6]. В соответствии с этим законом, на сегодняшний день в России предоставляются два вида образовательных кредитов:

- 1) кредит на образовательные цели, который выдается коммерческими банками без ограничений для кредитных организаций;
- 2) льготный образовательный кредит с государственной поддержкой по приоритетным профессиональным направлениям.

Первый фактически представляет собой форму потребительского кредита коммерческих банков, но имеет чуть более мягкие условия погашения, хотя это, скорее, зависит от конкретного банка. Объем этих кредитов в общем количестве выданных в России кредитов невелик. Существенного притока финансовых средств в систему высшего профессионального образования эти кредиты обеспечить не могут. Банки также не очень заинтересованы в данной форме кредитных услуг, рассматривая ее скорее как одну из форм их дифференциации.

Вторая форма кредитов предоставляется только выделенной группой финансовых организаций, которую ежегодно отбирает и утверждает Министерство образования и науки. Кредиты предоставляются исключительно в случае поступления в определенные вузы на конкретные профессиональные направления (список вузов и образовательных программ также утверждается ежегодно). Эта форма образовательных кредитов представляется гораздо более перспективной, но ее эффективность зависит от выбранных кредитных и образовательных организаций, программ и спроса на соответствующие образовательные услуги в текущий год зачисления.

В настоящее время в России образовательное кредитование развивается не очень активно, что связывается с невысокой заинтересованностью финансовых и образовательных организаций в этих программах, а также с конкретными дефектами реализуемых программ.

В России указанное направление образовательного кредитования с государственной поддержкой вообще не реализуется. Программы льготного образовательного кредитования востребованы очень слабо. Кроме низкой заинтересованности в этих программах и кредитных организаций, для которых они составляют лишь незначительную часть операций, и вузов, которые не ощущают непосредственного притока финансовых средств или увеличения численности учащихся на платной основе в связи с реализуемой программой образовательного кредитования, выбор банков, вузов и образовательных программ абсолютно непрозрачен. Зачастую выбор падает на те образовательные программы и вузы, которые не очень привлекательны для потребителей образовательных услуг. Следовательно, конкурсы на эти программы и так не очень высоки, все желающие могут поступить на бюджетную форму обучения, то есть потребность в образовательном кредите у них отсутствует, а значит, и объем потенциальных потребителей программы льготного образовательного кредитования невелик.

Только в последние годы начал несколько увеличиваться спрос на некоторые образовательные программы, часто фигурирующие в списке приоритетных профессиональных направлений, но этот спрос связан не с результатами действия программы, а с увеличением заработной платы выпускников и медленными изменениями общественного имиджа этих профессий в России.

Система образовательного кредитования создает возможность для развития социального партнерства вузов с предприятиями и организациями, а также привлечения работодателей к финансированию образовательного процесса, что будет способствовать как повышению качества образовательных услуг, так и росту доступности высшего образования для более широкого круга населения.

В России в настоящее время программы образовательного кредитования еще не очень развиты из-за низкой заинтересованности в них финансовых и образовательных организаций. Для повышения доступности такой системы кредитования необходима активизация деятельности государства в данной области.

#### Литература:

1. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fgosvo.ru/> (дата обращения: 22.12.2014).

2. Жонстоун Д.Б. Студенческие кредиты в Российской Федерации // Университетское управление: практика и анализ. 2006. № 3 (43). С. 42–58.
3. Чернова Г.В., Халин В.Г., Михайлова П.Р. Образовательное кредитование как новое направление финансирования обучения граждан // Финансы и кредит. 2011. № 15. С. 7–14.
4. Пашкус В.Ю. Конкурентоспособность учреждений общественного сектора в новых экономических условиях (на примере вузов) : дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2012. С. 206.
5. Российская экономическая школа [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL: <http://mif.nes.ru/fees.php> (дата обращения: 25.01.2014).
6. Об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. От 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_165984/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165984/) (дата обращения: 22.12.2014).

*Т.Ф. Гаипова*

к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия,

*Н.А. Савельева*

студентка ВлГУ, Россия

## **ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РЕГИОНОВ**

В настоящее время широкое применение получил такой инструмент государственного воздействия на экономические процессы, как программно-целевое планирование. Его главное преимущество над другими формами государственной экономической деятельности – способность комплексного решения сложных экономических, социальных, технических и других проблем методами, в полной мере вписывающимися в механизмы рыночной экономики. Одно из главных мест в программно-целевом планировании заняли разработка и реализация федеральных целевых программ развития регионов страны.

Целевые программы являются одним из важнейших средств реализации структурной политики государства, активного воздействия на его социально-экономическое развитие, направленных на решение системных проблем, входящих в сферу компетенции федеральных органов исполнительной власти.

Среди ФЦП по уровням государственного управления выделяют следующие типы программ [3]:

- региональные программы общенационального значения, реализуемые на территориях большинства крупных экономических районов;

- региональные программы крупного межрегионального значения, реализуемые на территориях 1-3-х смежных экономических районов;
- региональные программы развития субъекта РФ;
- региональные межмуниципальные программы;
- локальные программы развития муниципального образования.

Реализация ФЦП предусматривает инвестирование средств в развитие человеческого потенциала, осуществление природоохранных мероприятий и создание условий безопасной жизнедеятельности.

Федеральные программы разрабатываются в соответствии с Федеральным законом РФ от 13.12.1994 № 60-ФЗ "О поставках продукции для федеральных государственных нужд" [1], Федеральным законом РФ от 21.07.2005 № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных муниципальных нужд"[2], Указами Президента РФ и Постановлениями Правительства РФ.

В 2014 году федеральные целевые программы реализованы по девяти приоритетам[4]:

Раздел 1. «Развитие высоких технологий»

Раздел 2. «Жилье»

Раздел 3. «Транспортная инфраструктура»

Раздел 4. «Дальний Восток»

Раздел 5. «Развитие села»

Раздел 6. «Социальная инфраструктура»

Раздел 7. «Безопасность»

Раздел 8. «Развитие регионов»

Раздел 9. «Развитие государственных институтов»

Раздел 9. «Развитие государственных институтов»

Наиболее приоритетными являются программы: «Развитие высоких технологий», «Безопасность» и «Социальная инфраструктура».

Реализация программ 2014 во Владимирской области, была направлена на удовлетворение потребностей населения в активном и здоровом образе жизни, повышение качества образовательных услуг, обеспечение жильем различных категорий граждан, прежде всего, молодежи, обеспечение безопасности населения, повышение качества, надежности и энергоэффективности предоставления коммунальных услуг, а также повышение благоустройства города.

По итогам 2014 года программы характеризуются разной степенью исполнения средств бюджета города по отношению к запланированным в программных документах.

За 2014 года во Владимирской области осуществлялось финансирование и выполнялись мероприятия по 29 государственным программам (с 93 подпрограммами). На их реализацию предусматривалось 66,02 млрд. руб., что на 54% больше уровня 2013 года.

Средства федерального бюджета в сумме 4,45 млрд. руб. использованы в 13 программах (45% от общего их числа). Наибольшие суммы направлены на развитие агропромышленного комплекса - 1,12 млрд. руб., лесного хозяйства - 457 млн. руб., на социальную поддержку населения - 929 млн. руб. и здравоохранение - 582 млн. руб., улучшение демографической ситуации - 369 млн. руб., развитие образования - 354 млн. руб., физической культуры и спорта - 133 млн. руб [6].

Анализируя ситуацию с финансированием программ, следует отметить, что в целом за отчетный период освоено средств по всем источникам около 60% от запланированного. В этой связи руководителям программ необходимо активизировать усилия по привлечению средств в рамках утвержденных лимитов, а также обеспечить их своевременное освоение.

Государственная программа «Развитие здравоохранения Владимирской области на 2013-2020 годы» направлена на улучшение демографической ситуации по управляемым здравоохранением причинам путем создания интегрированной пациентоориентированной системы здравоохранения. Обеспечение доступности медицинской помощи и повышение эффективности медицинских услуг на территории Владимирской области, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения.

По результатам реализации данной ФЦП младенческая смертность (в возрасте до 1 года) в 2013 году сократилась на 10,1% к факту 2013 года и составила 7,1 на 1 тыс. родившихся живыми. Смертность населения в возрастной группе от 1 до 4 лет сократилась на 30,9 % по отношению к факту 2013 года и составила 40,1 на 100 тыс. человек соответствующего возраста. Смертность населения в возрастной группе от 5 до 9 лет сократилась на 27,6% по отношению к факту 2013 года и составила 23,9 на 100 тыс. человек. Смертность населения в возрастной группе от 10 до 14 лет увеличилась на 5 % по отношению к факту 2013 года и составила 27,1 на 100 тыс. человек. Смертность населения в возрастной группе от 15 до 19 лет сократилась на 57,6% по отношению к факту 2013 года и составила 35,6 на 100 тыс. человек. Материнская смертность снизилась по отношению к факту 2013 года на 21,8%, но не достигла плана 2013 года (план 17,0) и составила 19,0 на 100 тыс. детей, родившихся живыми. Смертность населения трудоспособного возраста в 2013 году сократилась на 3,6 проц. пункта по срав-

нению с фактом 2013 года и составила 678,9 на 100 тыс. человек соответствующего возраста. Смертность населения трудоспособного возраста от внешних причин в 2013 году сократилась на 1,1 проц. пункта по сравнению с фактом 2013 года и составила 176,4 на 100 тыс. человек соответствующего возраста. Смертность населения трудоспособного возраста от новообразований в 2013 году сократилась на 0,7 проц. пункта по сравнению с фактом 2013 года и составила 99,0 на 100 тыс. человек соответствующего возраста. Охват новорожденных неонатальным и аудиологическим скринингами обеспечен в полном объеме к плану 2013 года (план 2013 года - 95%)[6].

Государственная программа развития агропромышленного комплекса Владимирской области на 2013-2020 годы определяет цели, задачи и направления развития сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности области, финансовое обеспечение и механизмы реализации предусмотренных мероприятий, показатели их результативности.

В результате реализации Программы будет обеспечено достижение значений по ряду показателей.

Удельный вес отечественной сельскохозяйственной продукции и продовольствия в общем объеме ресурсов (с учетом структуры переходящих запасов) к 2020 году составит: зерна не менее 99,7 процента, картофеля – 100 процентов, мяса и мясопродуктов - 88,3 процента, молока и молокопродуктов – 90,2 процента.

Валовой сбор зерна в хозяйствах всех категорий к 2020 году повысится до 190,0 тыс. т против 164,1 тыс. т в 2011 году, или на 15,8 процента. Этому будут способствовать меры по улучшению использования земель сельскохозяйственного назначения, селекции и семеноводству, увеличению внесения минеральных удобрений до 68-70 кг д.в. на 1 га посева.

Производство скота и птицы на убой (в живом весе) в хозяйствах всех категорий к 2020 году возрастет до 107,1 тыс. т (170 процентов к уровню 2011 года), молока - до 450 тыс. т (134,9 процента). Основной прирост будет получен за счет роста продуктивности скота и птицы, развития новых производств[6].

Производительность труда в сельскохозяйственных организациях повысится по отношению к уровню 2011 года в 1,7 раза, что будет способствовать росту среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве до 31604 руб., или до 95 процентов к средней по экономике области.

Для этих целей предполагается обеспечить ежегодный прирост инвестиций в сельское хозяйство в размере 1,6 процента, создать условия для

достижения уровня рентабельности в сельскохозяйственных организациях в 2020 году не менее 11,8 процента.

Все это позволит повысить конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции на продовольственном рынке, осуществлять замещение ввозимой в область продукции, увеличить вывоз сельскохозяйственной продукции.

Указанная в тексте работы информация о программах, целях и задачах соответствуют приоритетам социально-экономического развития Владимирской области, в том числе, стратегии социально-экономического развития Владимирской области до 2020 года, которая определяет, что развитие здравоохранения и агропромышленного комплекса направлено на создание условий, являются одни из самых наиболее финансируемых по области.

Проведенный анализ разработки, финансирования и реализации региональных программ развития экономики и социальной сферы показал, что до настоящего времени сохраняются серьезные трудности при решении организационных и финансовых вопросов регионального программирования. В особенности это касается вопросов фактического выделения финансовых средств из федерального бюджета на реализацию программ. К сожалению, в последние годы недофинансирование региональных программ приняло хронический характер.

#### Литература:

1. Федеральный закон РФ от 13.12.1994 № 60-ФЗ "О поставках продукции для федеральных государственных нужд"
2. Федеральный закон РФ от 21.07.2005 № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных муниципальных нужд"
3. Смирнов, С.Н. Региональные аспекты социальной политики / С.Н. Смирнов. - М.: Гелиос, 2009. – 255 с.
4. Официальный сайт «Федеральные целевые программы России»- (Рус). - URL: <http://fcp.economy.gov.ru> [5 марта 2015]
5. Федерально целевые программы России – (Рус). - URL: <http://www.programs-gov.ru/sitemap/> [ 5 марта 2015]
6. Сайт Администрации Владимирской области - (Рус). - URL: [http://dtf.avo.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=17&Itemid=7](http://dtf.avo.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=17&Itemid=7) [5 марта 2015].



*К.А. Громов*  
аспирант кафедры экономики и менеджмента  
ВИБ, Россия

## **ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ТОРФЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ**

*В статье проведен анализ потенциала развития торфяной промышленности России.*

Торф является сырьем для получения множества ценных продуктов, таких как строительные материалы, удобрения и грунты, медицинские препараты и топливо. Топливо-энергетическое направление в России является приоритетным.

Торфяная промышленность на данный момент находится в упадочном состоянии. Результатом этого является смещение фокуса государства в сторону развития нефтепромышленности, газовой промышленности, а также использованием угля в качестве топлива для котельных в отопительный сезон.

Эксперты энергетической компании BP (Statistical Review of World Energy) подсчитали, что на конец 2013 года при мировых доказанных запасах нефти в 1687,9 млрд баррелей нефти хватит на 53 года при сохранении неизменным уровня добычи и потребления топлива, а природного газа в мире осталось 185,7 трлн. куб.м. и хватит на 55 лет, если мировые запасы и объемы его добычи сохранятся на уровне, равном уровню его добычи и использования в 2013 году [1, С 6, 21]. В связи чем, остро встает вопрос использования альтернативных возобновляемых местных видах топлива в топливо-энергетическую отрасль экономики страны с целью сохранения запасов нефти и газа.

Торф- один из наиболее перспективных источников местного топлива. Его использование в качестве альтернативного топлива для тепловых котельных дает возможность снизить тарифы на услуги ЖКХ.

Снижение себестоимости услуг ЖКХ возможно благодаря:

- минимизации затрат на логистику (сокращение логистики с 3500-5000 до 20-350 км);

- увеличению КПД действующих котлов для твердых видов топлива (отсутствие потери тепла из-за химического недожога, длительность процесса выработки тепла ввиду долгого процесса тления и горения продукта, высокие энергетические характеристики топлива);

- сокращению затрат котельных на дымососы и поддув;
- отсутствию необходимости в большом штате сотрудников, обеспечивающих работу котельной (для бесперебойной работы котельной в отопительный сезон достаточно 2-3 сотрудника).

Колоссальные темпы роста цен на природный газ - более чем в 2 раза к 2020 году, цены на уголь - на 60 %, а цены на торф на 40 %, еще раз подчеркивают его стратегическую значимость для экономики страны, как местного вида топлива.

Налоговая нагрузка на используемый уголь в качестве топлива для котельных составляет 280-350 руб. на 1 т.у.т., а на используемый в котельных торф 700-875 рублей в зависимости от региона.

Компании, добывающие торф должны обеспечивать обводнение и противопожарные разрывы на местах его добычи. Это необходимо для повышения пожарной безопасности на местах добычи торфа, исключения возможности распространения пожара и выгорания лесов. В результате возгорания торфа образуется удушливый едкий смог, в состав которого входит угарный газ, что обеспечит безопасность жителям близлежащих населенных пунктов.

Исходя из вышеизложенного, торф является перспективным экономически выгодным топливным ресурсом и в процессе развития отрасли имеет все шансы стать привлекательной сферой для бизнеса. Использование торфа, как основного местного вида топлива для тепловых котельных повлечет за собой:

- создание новых рабочих мест;
- получение налога, более чем в 2 раза превышающего налог на использование угля в котельных;
- повышение пожарной безопасности лесов и экологической безопасности для человека;
- развитие машиностроения для нужд отрасли;
- развитие науки и образования;
- развитие малого бизнеса.

#### Литература:

1. BP Statistical Review of World Energy 2012 (Статистический обзор мировой энергетики 2012), режим доступа: [www.bp.com/statisticalreview](http://www.bp.com/statisticalreview).

А.С. Зимин  
аспирант АНО ВПО  
ВИБ, Россия

## **УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ РЕГИОНА: ДОСТИЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ**

*В статье представлены результаты управления государственным имуществом региона за 2013 год и определены приоритетные направления деятельности.*

Государственная собственность страны играет важную роль в обеспечении устойчивого воспроизводства, способна оказывать влияние на социально-экономические процессы и инвестиционный климат, поэтому вопросу эффективного управления государственной собственностью уделяется весьма пристальное внимание.

Управления государственным имуществом региона – это система действий, которая предполагает учет объектов государственной собственности, управление унитарными предприятиями, осуществление полномочий собственника в отношении имущества унитарных предприятий и государственных учреждений, управление и распоряжение пакетами акций (долями), находящимися в государственной собственности, управление и распоряжение имуществом казны, осуществление контроля за распоряжением и использованием по назначению государственного имущества, перераспределение имущества в связи с разграничением полномочий между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Во Владимирской области вопросами управления государственным имуществом занимается Департамент имущественных и земельных отношений Администрации Владимирской области [1].

На 31 декабря 2013 года в реестре недвижимости, находящейся в собственности области, количество государственных предприятий области составляло 13, имелась доля в уставном капитале 18 открытых акционерных обществ и вклады в уставный капитал 2 хозяйственных обществ, в отношении 3 открытых акционерных обществ использовалось специальное право («золотая акция»).

В 2013 г. показатель выручки унитарных (государственных и казенных) предприятий был выполнен на 129,2%, чистой прибыли – на 101%, что увеличило объем налоговых доходов бюджета.

С субъектами малого и среднего предпринимательства было заключено 313 договоров аренды государственного имущества области общей площадью 15,14 тыс. кв.м., от которых в бюджет области поступило 3,349 млн. руб.

Обществами с долей государственной собственности в уставном капитале более 50% было реализовано продукции, товаров и услуг на сумму 408,3 млн. руб., что на 10,8% больше относительно планового значения 2013 года.

Степень выполнения показателя передачи объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения из областной собственности в муниципальную в 2013 г. составила 183,3%.

На 100% выполнен показатель передачи объектов в федеральную и муниципальную собственность из областной собственности. В собственность Владимирской области принято 49 объектов. Плановый показатель на 2013 год был выполнен только на 54,4%.

Наряду с вышеперечисленными мероприятиями, Департамент решает вопросы повышения эффективности управления земельными ресурсами территории.

Основными задачами в этой сфере являются: разграничение государственной собственности на землю, осуществление оборота земель сельскохозяйственного назначения на территории Владимирской области, перевод земель из одной категории в другую, управление и распоряжение земельными участками, в т.ч. находящимися в государственной собственности Владимирской области.

Площадь земельных участков, зарегистрированных в собственность области в 2013 г. составляла 8,72 тыс. га.

По состоянию на 1 января 2014 года в составе земель сельскохозяйственного назначения насчитывалось около 37,5 тыс. земельных участков, общей площадью примерно 988,9 тыс. га, что составило 34% земельного фонда Владимирской области. По сравнению с 2012 годом площадь предлагаемых к продаже земельных участков уменьшилась более чем на 30% и составила 16,126 тыс. га (в 2012 году – 23,86 тыс. га).

Всего в 2013 году из одной категории в другую было переведено 17 земельных участков, что на 283% больше запланированного за год показателя. Площадь переведенных земельных участков составила более 163,4 га, что в 2 раза меньше площади земельных участков, переведенных в 2012 году, но в 32 раза больше планового показателя 2013 года.

За этот же период по 161 договору в аренду были переданы земельные участки площадью 4,24 тыс. га, что выше планового показателя на 3%. В постоянное (бессрочное) пользование было предоставлено 75 земельных

участков (общей площадью 67 га), что в 7,5 раза больше запланированного на 2013 год. От аренды областных земельных участков в бюджет области поступило 46,95 млн. руб.

Еще одной важной целью деятельности Департамента является использование государственного имущества и эффективное расходование средств бюджета Владимирской области.

Для достижения этой цели решаются две основные задачи - администрирование доходов областного бюджета и осуществление полномочий по размещению заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков Владимирской области.

План по мобилизации доходов в бюджет в 2013 г. был выполнен на 92,4%, фактическое поступление доходов от использования и реализации государственного имущества составило 51,776 млн. руб.

Не выполнены показатели по продаже земельных участков (2000 тыс. руб.), приватизации государственного имущества Владимирской области (8000 тыс. руб.) и поступлению государственной пошлины за выдачу квалификационных аттестатов кадастровых инженеров. В то же время на 388,4% выполнен план поступления доходов в виде дивидендов по акциям, принадлежащим Владимирской области.

План поступления доходов от сдачи в аренду земельных участков, находящихся в государственной собственности Владимирской области, был выполнен на 108,4%. На 16,2% перевыполнен план поступления доходов от реализации основных средств казенных учреждений. В бюджет области поступало 20% доходов от использования и продажи земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена, и которые расположены в границах городских округов.

В 2013 г. на 75,5% перевыполнен плановый показатель количества размещенных заказов. Сумма размещенных заказов составила 11,686 млрд. руб.

Подводя общий итог анализу управления государственным имуществом региона, можно отметить, что многие плановые значения показателей деятельности Департамента были достигнуты.

Приоритетными направлениями деятельности Департамента в последующие годы должны стать: выполнение плана по мобилизации доходов в областной бюджет; повышение эффективности использования государственного имущества региона; приватизация имущества в целях обеспечения соответствия состава государственного имущества полномочиям органов государственной власти, оптимизация сочетания частного и государственного секторов экономики области; осуществление контроля за результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятий и акционерных обществ и своевременное принятие мер по их реорганизации или

приватизации; работа по передаче имущества иным публичным образованиям в соответствии с разграничением полномочий между органами власти различных уровней; ревизия использования земельных участков, являющихся областной собственностью; выявление и изъятие неиспользуемых земельных участков, вовлечение их в оборот.

#### Литература:

1. Администрация Владимирской области. [Электронный ресурс]. - Режим доступа – [www.avo.ru](http://www.avo.ru).

*Н.В. Исаева*

к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

### **СТРАТЕГИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ РИСКОВ В ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ**

*В статье рассматриваются некоторые пути преодоления рисков в туристской отрасли.*

Состояние туристско-рекреационного потенциала имеет важнейшее значение для инвестиционного процесса, т.к. инвестирование в сферу туризма региона направлено на повышение уровня его туристско-рекреационного потенциала с целью получения соответствующего экономического результата, а возможность увеличения экономической отдачи территориальных туристско-рекреационных ресурсов является главным фактором, определяющим инвестиционный интерес к сфере туризма территориального образования, что, в свою очередь, определяет необходимые (потребные) объемы инвестиций, их структуру, источники и способы финансирования.

При формировании стратегии развития туристско-рекреационной сферы данного макрорегиона следует учитывать, что развитие тенденции глобализации мировой экономики, рост уровня конкуренции на мировом рынке туристских услуг предъявляет высокие требования к качеству услуг, предоставляемых турпредприятиями Владимирской области.

Для снижения риска необходимо:

1. Руководствоваться стратегической программой развития Владимирской области.
2. Усилить подготовку кадров, особенно работников среднего звена.
3. Ввести мероприятия по поддержке малых предприятий, работающих в сфере туризма и гостеприимства.
4. Улучшить работу с населением, по разъяснению экономической роли развития туристской индустрии.

5. Проводить профилактические мероприятия по снижению преступности.

Важнейшим инструментом развития туризма в Российской Федерации является федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)», в рамках которой, осуществляется государственная поддержка проектов создания туристских рекреационных кластеров в перспективных регионах Российской Федерации. Проекты Программы реализуются на основе механизма государственно-частного партнерства и предусматривают возможность, помимо привлечения в проект частных инвестиций, осуществление финансирования из федерального и регионального бюджетов на возведение объектов обеспечивающей инфраструктуры [1].

Стратегической целью развития сферы туризма Владимирской области является создание условий для увеличения туристского потока, развитие коллективных средств размещения, повышение конкурентоспособности туристского рынка региона, удовлетворяющего потребности российских и иностранных граждан в получении качественных туристских услуг.

К числу стратегических задач развития туризма в регионе следует отнести:

- модернизация, реконструкция и строительство отвечающих международным стандартам объектов туристской инфраструктуры;

- системное развитие сферы туризма и рекреации на территории области, включая возможное создание туристско-рекреационных кластеров за счет привлечения частных инвестиций и подготовленных управленческих кадров;

- развитие конкуренции в сфере индустрии туризма Владимирской области, совершенствование систем управления и подготовки туристских кадров, проведение научных и социологических исследований;

- активное продвижение туристского продукта и представление потенциала области на российских и международных выставках, создание и развитие сети информационных туристских центров, проектов комплексных мультимедийных туристских порталов.

Решение стратегических задач возможно через реализацию на территории городов и населенных пунктов области проектов по созданию новых объектов туристического показа и приспособлению городской инфраструктуры к приему туристов.

#### Литература:

1. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)».

С.Ю. Коваленко  
ст. преп. каф. БИЭ ВлГУ, Россия,  
Д. Нерсеян  
студентка ВлГУ, Россия

## МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

*В статье рассмотрены и обоснованы возможности, перспективы и направления модернизации российской экономики на основе разработки и внедрения инноваций.*

В основе экономического развития экономических систем лежит инновационная направленность экономики. Инновации выступают как естественный фактор экономического роста и развития, способ реализации научно-технического и технологического прогресса. Для обеспечения непрерывного и динамичного прогресса общества государство должно обеспечить непрерывный и качественно совершенствуемый поток инноваций разнообразной природы - экономических, финансовых, организационных, правовых, научно-технических, технологических и других.

В передовых странах разработка и внедрение технологических инноваций - решающий фактор социального и экономического развития. Россия входит в группу восьми наиболее развитых стран мира, по абсолютным размерам расходов на НИОКР и их доле в ВВП (рис.1), однако в экономическом отношении от них отстает.

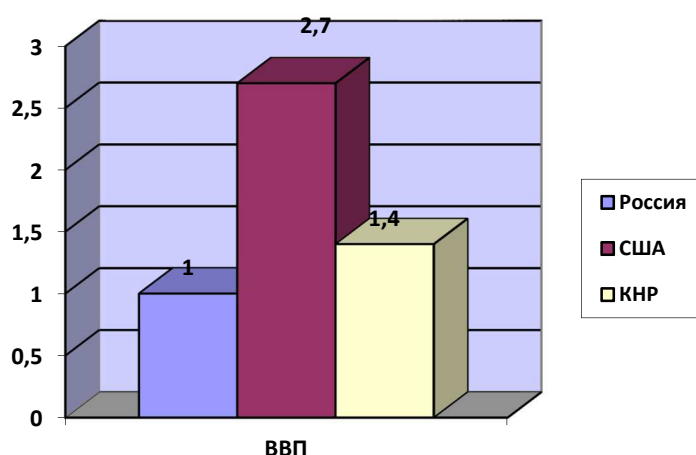


Рис.1 Расходы на НИОКР и их соотношение к ВВП в отдельных странах, млрд. долл. США



В структуре экспорта наукоемкая и высокотехнологичная продукция занимает мало места по сравнению с высокоразвитыми странами. Основная часть инноваций сосредоточена преимущественно в таких отраслях как оборонная, добывающая, космическая, атомная.

Технологические инновации представляют собой конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового либо усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке, нового либо усовершенствованного процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых в практической деятельности. Инновация считается осуществленной в том случае, если она внедрена на рынке или в производственном процессе.

Целями технологических инноваций в реальном секторе экономики относят: снижение материалоемкости, трудоемкости и конструктивно-технологической сложности выпускаемых изделий; комплексную механизацию и автоматизацию технологических процессов; комплексную автоматизацию и регулирование процессов управления производством на основе электроники и компьютерной техники и т. д.

Технологическая модернизация экономики, отраслей и предприятий предполагает эффективное встраивание инновационных решений в существующую технологическую структуру. Эффективное встраивание технологий предполагает представить процессы развития как смену технологий в технологической структуре объекта (экономики в целом, отрасли, предприятия). Тогда потенциал конкурентоспособности технологической структуры будет определяться как потенциалом самих технологий, так и организацией управления этими технологиями, т.е. использованием их потенциала. Роль государства в этом процессе велика, неуклонно растут расходы федерального бюджета на финансирование науки: в 2000 г. – 0,24% ВВП, в 2009 г. – 0,56% ВВП, в 2013 г. – 0,64% ВВП [3].

Начиная с 2000 года произошли изменения и в структуре затрат на технологические инновации организаций промышленного производства и сферы услуг по различным источникам финансирования (см. рис. 2)

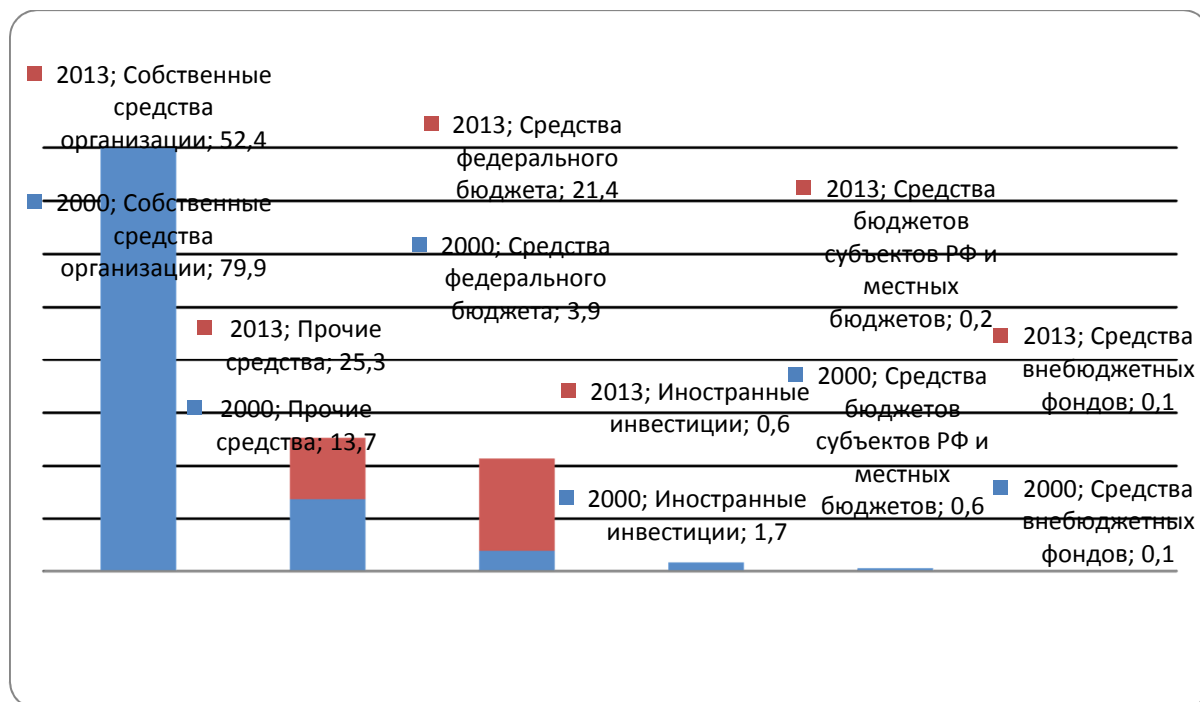


Рис. 2. Структура затрат на технологические инновации организаций промышленного производства и сферы услуг по источникам финансирования

Значительную роль в затратах на технологические инновации играют собственные средства организации, которые сократились к 2013 году на 25,5%, выросла доля средств федерального бюджета на 17,5%, остальные источники финансирования не так высоки и сохранили свой уровень относительно 2000 года.

С начала XXI века проблеме перехода российской экономики к инновационной модели отводится приоритетное место. В связи с этим разработаны:

- Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года;
- Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года;
- инновационный раздел в проекте новой стратегии социально-экономического развития.

С принятием Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г. инновационный сценарий был определен в качестве дальнейшего пути развития. Обозначены пять приоритетных направлений: энергоэффективность и энергосбережение; ядерные технологии; космические технологии; медицинские технологии; стратегические информационные технологии.

Наиболее перспективным является развитие биоинформатики. Разработки в данной области позволяют продвинуться в сферах здравоохра-

нения, ветеринарии, сельского хозяйства, восстановления природных ресурсов и окружающей среды.

Также активно формируется институциональная инфраструктура:

- функционируют координационные органы: комиссия при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России, Правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям;

- созданы и развиваются институты развития: Российская венчурная компания, государственные фонды поддержки науки и инноваций, «Сколково», Российский фонд технологического развития и др. объекты инновационной инфраструктуры;

- реализуются конкретные меры по поддержке научной и инновационной деятельности университетов, компаний реального сектора экономики, внедрению таких современных инструментов регулирования, как территориальные инновационные кластеры, технологические платформы и др. [2].

Несмотря на реализуемый курс на инновационную модель экономического роста, сохраняется низкий для мировой державы уровень инновационной активности (рис. 3).

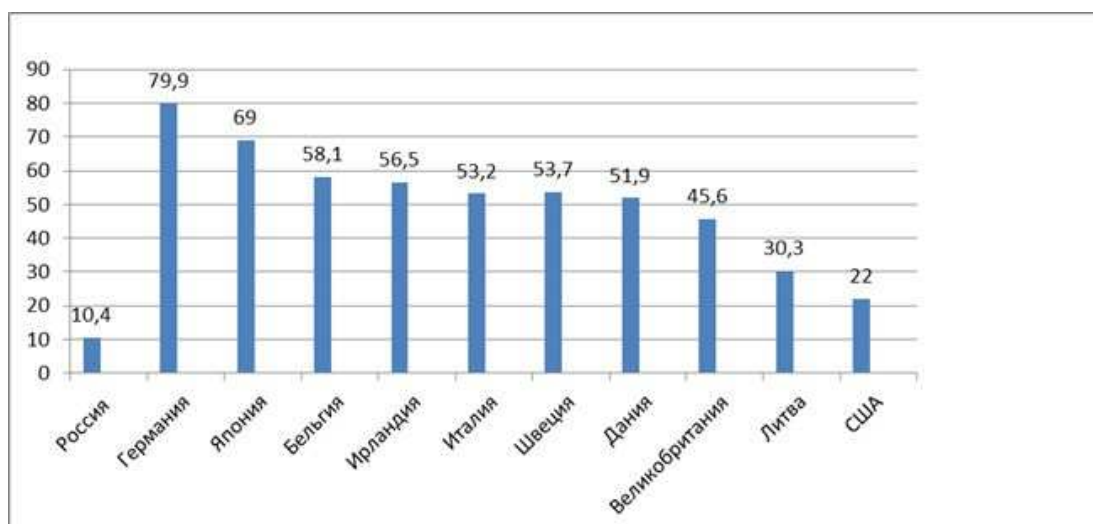


Рис. 3. Совокупный уровень инновационной активности предприятий за 2012 год, % [3]

Адаптация к новой экономике, требующей наличия новых знаний и умений, должна обеспечиваться соответствующим базовым образованием. Особое внимание уделяется взаимодействию в процессе технологических обменов, связанных с правами на интеллектуальную собственность, раннему доступу к новым продуктам, процессам и оборудованию, инвестициям и требованиям к качеству рабочей силы.

России необходимо одновременно решать множество различных задач в сфере инноваций. Наиболее важные из них – стимулирование спроса на инновации и расширение их предложения.

Одним из вариантов, позволяющих к 2020 г. ожидать достижения оптимального сочетания затрат и как результата – улучшения показателей эффективности инновационной деятельности предусматривает:

- Постепенный отказ государства от непосредственного управления технологическим процессом.

- Привлечение централизованных, государственных, так и рыночных механизмов стимулирования инноваций.

- Создание институтов развития, формирование и капитализация инфраструктуры, поддержание «инновационной среды» в социальной сфере, культуре, образовании.

- Изменение приоритетов бюджетной политики.

Среди других направлений политики России, позволяющих рассчитывать на увеличение инновационной активности бизнеса и его восприимчивости к нововведениям, выделены следующие:

- повышение инновационности государственных закупок с целью активного стимулирования развития рынков инновационной продукции и технологий в приоритетных областях;

- поддержка инновационной деятельности посредством субсидирования и налогового стимулирования приобретения передовых технологий, содействия производству и внедрению энергоэффективного, экологичного оборудования, повышению качества продукции, развития технического регулирования;

- внедрение механизмов распространения лучших зарубежных и российских практик регулирования НИС, включая информационную поддержку, подготовку необходимых кадров;

- внедрение системы инструментов, связанных с созданием и функционированием «инновационного лифта»; частно-государственных партнерств в сфере науки, технологий, инноваций; территорий инновационного развития и др. [4].

Успехи ускоренного научно-технологического развития могут быть основаны на оптимальном соотношении баланса между конкуренцией и сотрудничеством в сфере науки и технологий при активной государственной поддержке.

Главной задачей в экономическом развитии является переход российской экономики к инновационному социально-ориентированному типу развития. Это позволит расширить конкурентный потенциал российской экономики за счет наращивания ее преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях и на этой основе задействовать новые источники экономического роста и повышения благосостояния. Наиболее успешной управленческой новацией может стать разнообразное стимулирование развития исследовательских и технологических партнерств, нацеленных на

увеличение масштабов использования новых технологий. В настоящее время существуют необходимые предпосылки и возможности для осуществления перевода экономики на инновационный путь развития и обеспечения за счет этого достижения стратегических целей развития страны.

#### Литература:

1. Городникова Н.В, Гохберг Л.М Индикаторы инновационной деятельности / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, Г. А. Грачева, И. А. Кузнецова, С. В. Мартынова, Т. В. Ратай, Л. А. Росовецкая // стат. сб. — М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».- 2012.- С. 17,447
2. Евтушенков В. П., Кириенко С. В. Инновационное развитие — основа модернизации экономики России / Евтушенков В. П., Кириенко С. В., Чубайс А. Б.. М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ.- 2008.-С.2–3
3. Кузнецова, С. В. Мартынова, Т. В. Ратай, Л. А. Росовецкая // стат. сб. — М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».- 2012.- С. 17,447.
4. Кузнецова Т. Е. Институциональные реформы в секторе исследований и разработок в России: снова в начале пути // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / отв. ред. Е. Г. Ясин. Кн. 3. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, -2011. С. 575–580.

*Л.К. Корецкая*

д.э.н., проф. каф. «Экономика и финансы» Владимирский филиал  
Финансового университета, Россия,

*А.М. Губернаторов*

к.э.н., доц. каф. «Бизнес-информатика и экономика» ВлГУ, Россия

### **ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ИННОВАЦИЯМИ В ОТРАСЛИ**

*В статье рассматриваются вопросы, связанные с управлением технологическими инновациями на примере отраслевого комплекса. Классифицируются признаки, характеризующие технологические инновации как результат реализации инновационного проекта.*

Ключевым моментом в достижении конкурентных преимуществ национальной экономики является овладение передовыми технологиями. Новые технологии доказали возможность совершенствования существующей и появления принципиально новой продукции.

Согласно теории эволюционной экономики, экономическое, социальное и технологическое развитие тесно взаимосвязаны и влияют друг на друга. Поэтому технологическое развитие рассматривается как одна из важнейших движущих сил, определяющих траекторию трансформационных процессов в экономике [1].

Рассматривая вопросы управления технологическими инновациями, определимся, что мы будем понимать под ними. Термин «технология» состоит из двух слов: «техно» (греч.) - мастерство, искусство, умение, и «логос» (греч.) - учение, наука, речь. Следовательно, технология - это наука о мастерстве. Международный кодекс поведения в области передачи технологий, разработанный Комиссией ООН по торговле и развитию (UNTCAD), под технологией понимает «систематизированные знания, используемые для выпуска продукции, применения соответствующего процесса или оказания соответствующей услуги».

В широком смысле под технологией понимают организацию, планирование, обработку данных, производство, научно-технические, производственные, управленческие и коммерческие знания и опыт [5]. Под производственной технологией понимают применяемые на предприятии конкретные процессы изготовления продукции и совокупность знаний об этих процессах. Соответственно под информационной технологией понимаются конкретные методы обработки данных и совокупность знаний о них.

Технология включает информацию, необходимую для разработки, производства и использования продукта. Эта информация может быть разделена на технические данные - планы, диаграммы, модели, формулы, таблицы, инженерные проекты и пособия; или другие носители информации, такие как диск, пленка, аудио- и видеозапись, машинная память - и техническую помощь - инструкции, навыки, обучение, рабочие знания, консалтинг, тренинговые сессии. Техническая помощь может включать передачу технических данных.

Под «высокими технологиями» (high-tech) обычно понимают соответствующие мировым стандартам или превосходящие их технологии, основанные на новых научно-технических знаниях (результатах фундаментальных и поисковых научных исследований) и служащие основой для радикальных инноваций (производства принципиально новой продукции или уже существующих продуктов на основе новых процессов). Эти технологии и созданную на их основе продукцию также называют наукоемкими.

Согласно официальной статистике США[6], к высоким технологиям относят следующие отрасли:

- 1) биотехнология: медицинское и промышленное применение результатов генетических исследований для создания новых лекарственных препаратов;

- 2) технологии, связанные с науками о жизни (life-science technologies)- применение небιологических научных открытий в медицине (компьютерная томография, эхокардиография и т.д.);
- 3) оптическая электроника (разработка электронных продуктов и компонентов, в том числе оптических сканеров, солнечных батарей, фоточувствительных полупроводников, лазерных принтеров и проигрывателей и т.п.);
- 4) компьютеры и телекоммуникации - разработка продуктов, позволяющих обрабатывать растущие объемы информации в более короткие сроки (факсы, телефонная аппаратура, спутниковая связь, центральные обрабатывающие устройства, компьютеры и периферийные устройства);
- 5) электроника - разработка компонент;
- 6) технологии автоматизации производства - разработка роботов, контрольной аппаратуры, позволяющих увеличить гибкость и снизить необходимость вмешательства человека в производственный процесс;
- 7) проектирование новых материалов - полупроводники, оптические волоконные кабели;
- 8) аэрокосмические технологии;
- 9) производство новых видов вооружений;
- 10) ядерные технологии.

К специфическим характеристикам современных технологий относятся: их узкая специализация, быстрая устареваемость, необходимость постоянного развития, высокая рисковость финансовых результатов, быстрая распространяемость по всему миру, невозможность распространения только с помощью документации, без человека-носителя, «ноу-хау», развитие при тиражировании. Эти свойства современных технологий создают неопределенность и неравномерность научно-технического прогресса, постоянное появление «ниш», в которые могут встроиться «аутсайдеры», сложность сохранения позиций лидерства и монополизма в технологической сфере.

Для управления технологическими инновациями в экономических системах важное значение имеет эффективная передача технологии (трансфер).

Трансфер технологии - передача научно-технических знаний и опыта для оказания научно-технических услуг, применения технологических процессов, выпуска продукции [4]. Критерий наличия факта передачи - активное применение переданной технологии для производственных целей.

Можно дать следующее определение: технологический трансфер - это совокупность экономических отношений, с помощью которых технология, разработанная в одной организации, превращается в коммерческий продукт или процесс, используемый другой организацией.

Высокотехнологичные фирмы развитых стран вырабатывают и тщательно соблюдают выгодные для них правила передачи технологии, которые в настоящее время приобрели характер технологической стратегии.

Можно выделить следующие основные этапы технологического трансфера:

1. Технологический аудит, включающий в себя экспертную оценку технологии; маркетинговые исследования технологии; поиск новых рынков для применения технологии; оценки возможностей коммерциализации технологии; выработку стратегии передачи технологии.

2. Подготовка материалов в соответствии с международными стандартами

представления технологии (например, Европейской ассоциации по трансферу технологий, инноваций и промышленной информации).

3. Консультационное и юридическое сопровождение: консультации по защите интеллектуальной собственности; выработка оптимальной формы передачи технологии; юридическое оформление передачи технологии.

Существенной проблемой для предприятий, нуждающихся в технологическом трансфере (ТТ), часто является их недостаточная компетентность в вопросах приобретаемой технологии (например, в тех случаях, когда эта технология является исполнительской к той, которая составляет основу уже имеющегося производства). В этом случае они нуждаются в компетентных посредниках, в задачу которых должен входить сбор информации о спросе и предложении на определенные услуги ТТ и установление надлежащих контактов. Этот путь ТТ называется непрямой (в отличие от прямого, при котором обходятся без посредников).

Существуют два метода продвижения инноваций - вертикальный и горизонтальный [3].

При вертикальном методе весь инновационный цикл сосредоточивается в одной организации с передачей результатов, достигнутых на отдельных стадиях ИД от подразделения к подразделению. Однако применимость этого метода весьма ограничена - либо сама организация должна быть мощным концерном, объединяющим все виды отделов, производств и служб (например, концерн «Вольво», не выпускающий из рук даже снабжение своих автомастерских), либо предприятие должно разрабатывать и выпускать узкий спектр весьма специфической продукции, не содержащей разнородных составных частей (например, новые химические или фармакологические материалы).



Горизонтальный метод - метод партнерства и кооперации, при котором ведущее предприятие является организатором инноваций, а функции по созданию и продвижению инновационной продукции распределены между участниками.

Проект Международного кодекса поведения в области передачи технологии (его разработка осуществлялась в 80-х годах в рамках Конференции ООН, но не закончилась принятием документа) дает такое определение участника технологического трансфера: «Под стороной подразумевается любое физическое или юридическое лицо публичного или частного права как индивидуальное, так и коллективное (например, объединения, компании, фирмы, товарищества и прочие ассоциации) и любые их сочетания, независимо от того, кем они созданы, кому принадлежат, кем контролируются (государством, правительственными учреждениями, юридическими лицами или отдельными гражданами) и где функционируют, а также государства, правительственные учреждения и международные региональные и субрегиональные организации, участвующие в международных сделках по передаче технологии, которые обычно носят коммерческий характер» [2].

Коммерческая реализация новых технологий, прежде всего, зависит от их готовности служить основой для сделок, способных принести окупающие эти технологии доходы. Она может происходить как через операции с самими новыми технологиями (горизонтальная передача или горизонтальный технологический трансфер — фактическая продажа технологий как таковых), так и посредством освоения этих технологий собственными силами и продаж созданных на их основе готовых продуктов (вертикальная передача или вертикальный технологический трансфер).

Коммерциализация технологий посредством их горизонтальной передачи предполагает три вида операций:

- отделенные от любых других параллельных сделок и не зависящие от них продажи технологий, существующих на уровне результатов в той или иной степени завершенных научных исследований либо промышленно освоенных разработок как таковых (сделки на рынке технологий);
- продажу технологий как таковых, но по сути составляющих лишь часть более комплексных транзакций, что может выразиться в существовании пакетов параллельно заключаемых и выполняемых сделок (контрактов);
- коммерческую передачу технологий в рамках крупных комплексных хозяйственных договоров (контрактов) либо при продажах на определенных условиях (исключительности, долгосрочности поставок и т.п.) материальных объектов, воплощающих соответствующие техно-

логии. Чаще всего речь здесь идет о создании «под ключ» новых производственных мощностей, комплектных поставках оборудования или о крупных систематических поставках новых продуктов предоставляющих возможность потребителям получить надежный доступ к новым технологиям в силу самой возможности применять эти продукты (особенно если поставщиком обеспечивается техническое обслуживание, консультирование и предоставление комплиментарных товаров и услуг).

Первая, законодательно закреплённая классификация технологических инноваций (ТИ) на процессные и продуктовые инновации, была представлена в 1998 г., однако развитие инновационной инфраструктуры и переход к рыночной экономике потребовал более глубокого изучения сущности технологических инноваций и их классификации. Поэтому диссертантом предложена классификация технологических инноваций, как результата реализации инновационного проекта (табл. 1).

Таблица 1

Классификационные признаки, характеризующие технологические инновации (ТИ) как результат реализации инновационного проекта

Классификационный признак	Вид инноваций
1	2
1. Степень новизны	1.1.новые для отрасли в мире; 1.2 новые для отрасли в стране; 1.3 новые для предприятия.
2. Научно-техническая новизна	2.1 базисные; 2.2 ключевые; 2.3 новаторские; 2.4 вытесняемые с рынка
3. Области применения	3.1 промышленность; 3.2 сельское хозяйство; 3.3 торговля; 3.4 сектор услуг (кроме 3.5); 3.5 область информационных и коммуникационных услуг; 3.6 другие области
4. Глубина вносимых изменений	4.1 радикальные; 4.2 улучшающие; 4.3 модификационные
5. Распространенность	5.1 единичные; 5.2 диффузные.
6. Результат внедрения	6.1 продуктовые ТИ; 6.2 процессные ТИ.
7. Правовая охрана ТИ	7.1 патентные права на: изобретения, полезные модели или промышленные образцы; 7.2 авторское право: лицензия; 7.3 право на топологии интегральных микросхем; 7.4 право на секрет производства (ноу-хау); 7.5 право использования результатов интеллектуальной деятельности в составе единой технологии.
8. Комплексность	8.1 не требующие дополнительных (комплементарных) продуктов; 8.2 требующие дополнительные сопутствующие товары и услуги

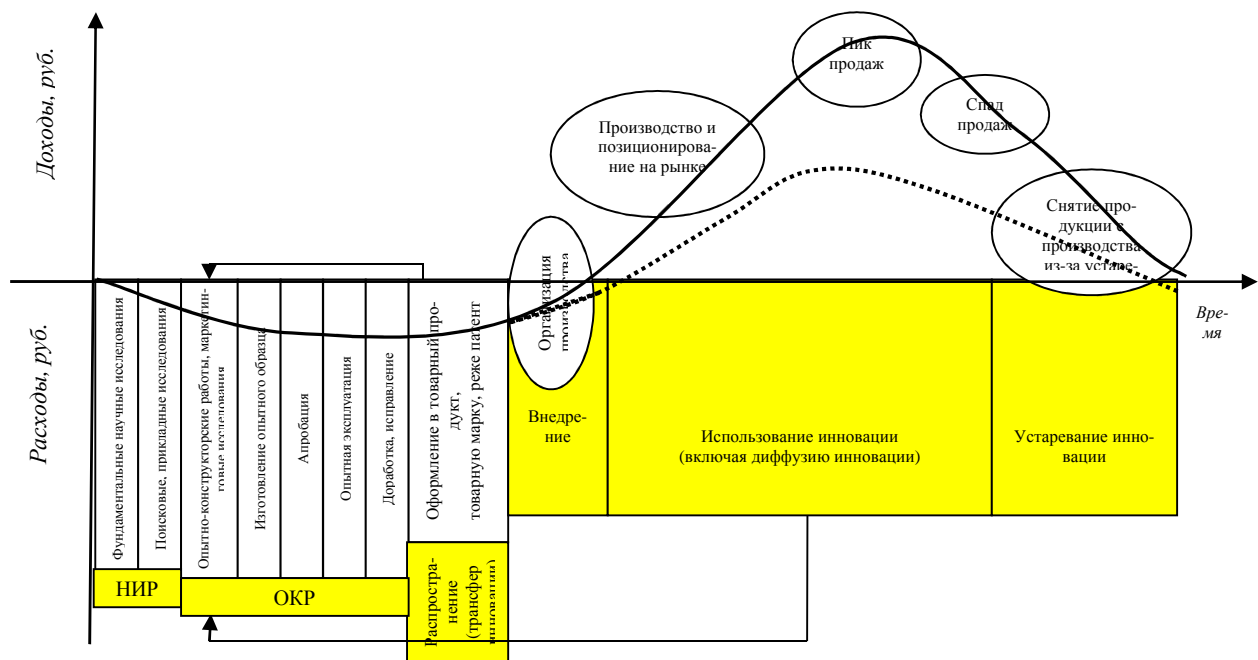
А также внедрение технологических инноваций необходимо отражать как инновационный процесс, что раскрывает эффективность их реализации (табл. 2).

Таблица 2

Классификационные признаки, отражающие технологические инновации

Классификационный признак	Показатели
1	2
1. Источник финансирования И-ТП	1.1 за счет собственных средств; 1.2 за счет бюджетного финансирования; 1.3 с привлечением иностранного капитала; 1.4 с использованием заемных средств
2. Научоемкость И-ТП	2.1 высокотехнологичный И-ТП: более 5%; 2.2 среднетехнологичный И-ТП: 2.2.1 среднетехнологичный И-ТП высокого уровня: от 5% до 3%; 2.2.2 среднетехнологичный И-ТП низкого уровня: от 3% до 1%; 2.3 низкотехнологичный И-ТП: от 1% и менее
3. Эффект от И-ТП	3.1 научно-технический; 3.2 экономический; 3.3 ресурсный; 3.4 социальный; 3.5 экологический; 3.6 интегральный.
4. Эффективность И-ТП	4.1 больше среднеотраслевого показателя; 4.2 на уровне среднеотраслевого показателя; 4.3 меньше среднеотраслевого показателя

Причина неудачной коммерциализации инновации кроется, чаще всего, по мнению автора, не в технике или технологии, а в маркетинге и организационных мероприятиях. Иными словами, инновация может быть верхом технического совершенства, но не получить достойного признания со стороны потребителя, поскольку руководство предприятия, ставящее перед собой цель коммерческое использование созданной инновации, не смогло правильно оценить жизненный цикл технологии или продукции, в структуре жизненного цикла самого предприятия. Также следует учесть, что в зависимости от типа инновации могут меняться этапы жизненного цикла и их количество, так например, у организационных и маркетинговых инноваций такая фаза как ОКР вообще может отсутствовать.



Условное обозначение      Этап, соответствующий условному обозначению

.....	Кривая жизненного цикла инвестиций, состоящая из двух этапов (отрицательный и положительный денежный поток)
————	Кривая жизненного цикла технологической инновации
■	Базисные этапы жизненного цикла технологической инновации

Рис. 1. Этапы жизненного цикла технологической инновации

Базисная кривая жизненного цикла технологической инновации (ЖЦТИ) состоит из следующих крупных стадий (рис. 1): 1) НИР; 2) ОКР; 3) распространение (трансфер инновации); 4) внедрение (освоение производства); 5) использование (включая диффузию инновации); 6) устаревание.

Отличительной особенностью представленной кривой ЖЦТИ является то, что, во-первых, она разработана для предприятий, ставящих перед собой цель коммерческого использования разработанной инновации. Во-вторых, в отличие от общепринятой схемы кривой ЖЦ инноваций, авторы учитывают такой этап как трансфер инновации. Т.е. по окончании НИОКР закрепив каким-либо образом права на полученную разработку (патент, ноу-хау и т.д.) путем самостоятельного инвестирования или продажи прав на новацию, организация переходит к производству инновационной продукции (таблица 3).

Таблица 3

## Факторы, влияющие на эффективность технологических инноваций

Этап ЖЦТИ	Внешний фактор	Внутренний фактор
1	2	3
I, II. НИР+ОКР	1) новизна новации и отсутствие аналогов; 2) государственная поддержка отрасли внедрения новации; 3) природно-климатические условия: - наличие сырьевых ресурсов для внедряемой новации; - удобное климато-географическое положение инициатора проекта;	1) трудовой потенциал; 2) производственно-инфраструктурный потенциал инициатора проекта; 3) завершенность процесса разработки новации;
	1) экологичность внедряемого новшества; 2) отсутствие или минимальный научно-технический риск;	
III. Трансфер инновации	1) конкурентоспособность цены; 2) потребительский потенциал;	1) разработанная маркетинговая стратегия сбыта новой продукции;
	1) патентная чистота; 2) отсутствие или минимальный коммерческий риск.	
IV. Внедрение ТИ	1. Факторы актуальные для инициатора И-ТП:	
	1) возможность привлечения различных источников для внедрения новации: - заемные средства; - привлеченные средства.	1) возможность использования собственных средств для внедрения проекта; 2) экономический эффект и его прирост в сравнении с аналогом; 3) срок окупаемости капитальных вложений; 4) рентабельность капитальных вложений и её прирост.
	1) отсутствие или минимальный инвестиционный риск; 2) отсутствие или минимальный процентный риск.	
	2. Факторы актуальные для инвестора в отношении инициатора И-ТП:	
	1) динамика экономического развития отрасли; 2) уровень конкуренции в отрасли; 3) монополизм в отрасли; 4) государственная поддержка отрасли;	1) форма собственности инициатора проекта; 2) качество менеджмента; 3) кредитоспособность; 4) чистый доход и его прирост; 5) прибыль от реализации нововведения и её прирост; 6) доля чистого дохода в общей массе доходов и её изменения; 7) рентабельность продукции при реализации нововведения и её прирост;
1) отсутствие или минимальный законодательный риск; 2) отсутствие или минимальный политический риск; 3) отсутствие или минимальный социальный риск; 4) отсутствие или минимальный криминогенный риск		

Этап ЖЦТИ	Внешний фактор	Внутренний фактор
1	2	2
V. Использование ТИ	1) природно-климатические условия: - наличие сырьевых ресурсов для внедряемой технологии; - удобное климато-географическое положение инициатора проекта; - развитость транспортных путей; - наличие преференций для налогообложения.	1) обеспеченность производственными площадями и мощностями; 2) наличие производственного персонала; соответствующей квалификации; 3) материало-, энерго-, трудоемкость внедряемой технологии; 4) социально-психологическая подготовленность персонала
	1) экологичность и безопасность производства; 2) отсутствие или минимальный производственный риск;	
VI. Устаревание ТИ	1) научно-технический прогресс; 2) изменение ГОСТов и нормативов.	1) модернизация технологии/ продукта существующего И-ТП; 2) закупка новых технологий.

Уровень эффективности технологических инноваций предприятий отраслей промышленности является важнейшей характеристикой, отражающей готовность предприятий различных отраслей промышленности к осуществлению технологических инноваций, а её формирование определяется рядом факторов и условий развития современной экономики не только на предприятиях, но и в отраслях промышленности в целом.

#### Литература:

1. Ванюшкин А.С. Формирование портфеля инновационных проектов. / А.С. Ванюшкин // Вестник Львовского национального аграрного университета, Львов. Раздел 1. Управление проектами и программами. - 2009. - № 17. - с. 27 - 36.
2. Мерц, А. Шольц, Рихтер, М. Грюнвальд. Трансфер технологий: Доклад в рамках программы ТАСИС "Развитие науки и техники в условиях развития рыночной экономики России". Санкт-Петербург. 26 августа 1997 г.
3. Сироткин О. Технологический облик России на рубеже XXI века. // Экономист. - 1998. - № 4.
4. Штейнгауз В.Г. Экономические проблемы реализации научно - технических разработок. - М 1976. - с. 71.
5. Экономика предприятия / Карлик А.Е., Шухгальтер М.Л. (ред.) Издательство: Питер 2009 г. 464 с.
6. Conference on Technology Transfer and Innovation in Small Firms, Commonwealth Institute, London, 6-10 July, 1998.

*Л.К. Корецкая*  
д.э.н., проф. каф. «Экономика и финансы»  
Владимирский филиал Финуниверситета, Россия,  
*Н.Д. Хохрякова*  
магистрант, Владимирский филиал Финуниверситета, Россия

## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

*В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемами развития малого предпринимательства, как на территории Владимирской области, так и в России в целом. Обозначены причины и основные приоритетные мероприятия, способствующие успешному функционированию малого бизнеса, определяются точки роста развития предпринимательства.*

Развитие малого бизнеса ограничивается, как известно, множеством причин в их числе:

- многочисленные и непомерные налоги и поборы, оставляющие предприятию зачастую лишь 9-10% от полученной прибыли, в следствии чего малые предприятия, в том числе имеющие важное народнохозяйственное значение и работающие над приоритетными направлениями научно-технического прогресса, ставятся на грань банкротства;
- трудности с кредитованием: кредитование малых предприятий не входит в круг интересов мощных коммерческо-банковских структур, еще менее склонны они заниматься самостоятельным поиском и отбором инвестиционных проектов в сфере малого предпринимательства; что касается выдачи малым предприятиям кредитов на реализацию промышленных проектов под гарантии правительственных органов, то подобного рода механизмы пока еще совершенно не отработаны;
- структурная деформация предпринимательской деятельности в которой доминирующее положение занимает посредническая деятельность;
- отсутствие рыночной инфраструктуры, организованной на обслуживание предприятий малого бизнеса;
- высокомонополизированный характер экономики, служащий барьером на путях формирования конкурентной среды;
- слабость организационных структур и менеджмента;
- тяжкие условия аренды помещений;
- сложности процедуры лицензирования.

Введение лицензирования того или иного вида деятельности должно иметь развернутую аргументацию в пользу ее общественной необходимости, а так же доказательства того, что невозможно повлиять на предпринимателя каким-либо иным действующим механизмом контроля (доказать, что этот контроль отсутствует). Необходимо так же законодательное ограничение возможностей региона вводить дополнительные виды лицензируемой деятельности собственными нормативными актами, устранять возможность сколько-нибудь успешного ведения поиска лазеек для сохранения лицензионного произвола (выдача патентов, решений, требование дополнительных условий, произвольное установление величины лицензионных сборов т.п.).

Следует иметь в виду, что льготный (ниже темпа инфляции) режим кредитования региональными фондами предпринимательских проектов и региональных программ приведет к фактическому “проеданию” имеющихся у этих фондов средств.

Обстоятельства склоняются к тому, что финансовая поддержка малого предпринимательства должна осуществляться путем прямого инвестирования, проведения ускоренной амортизации основных производственных фондов, приемлемых условий аренды помещений. При сохраняющемся дефиците инвестиционно-финансовых средств необходимо увеличение собственных и привлеченных средств предприятий и инвесторов, в том числе и иностранных, а так же предоставление инвесторам финансово-налоговых льгот.

Таким образом, к основным проблемам российского малого бизнеса относятся, **во-первых**, трудности нормативно-правового характера, т.е. непродуманность государственной политики в отношении малых предприятий, неэффективность налогового законодательства, слабая система государственной поддержки малых фирм, воздвигнутые административные барьеры и т.д., **во-вторых**, проблема финансово-кредитного обеспечения.

Хотя в настоящее время мало кто отрицает значение малого бизнеса для развития российской экономики, а критика государственной власти в отношении слабой эффективности экономической политики не прекращается, само государство все еще не уделяет в достаточной степени внимание этой проблеме. Следует признать, что система государственной поддержки малых предприятий в российской экономике продумана явно недостаточно, и ее эффективность оставляет желать лучшего. Большинство владельцев малых предприятий оценивают государственную поддержку мелкому производству на современном этапе как декларативную, не обеспеченную реальными обязательствами. Если на местном и региональном уровне еще можно дать позитивную оценку действий государства, то на федеральном уровне государственная поддержка чаще всего оказывается малоэффективной.



В целом к недостаткам нормативно-правовой базы в отношении малого предпринимательства можно отнести:

- 1) отставание законодательства от практики;
- 2) нестыковку различных законодательных и нормативных актов;
- 3) возможность разного толкования законодательных положений;
- 4) невозможность реализации важнейших положений, принятых законов;
- 5) наличие сфер, не охваченных принятым законодательством;
- 6) низкий уровень информирования о принимаемых законах.

**Другая серьезная проблема законодательной сферы – неэффективность российской системы налогообложения, ведущая к чрезмерно завышенным налогам в отношении малого бизнеса и как следствие – создание стимула для развития теневого сектора экономики.** По некоторым данным, в настоящее время в России не регистрируются до половины малых фирм, реальная занятость в малом бизнесе выше официальной примерно на 70 %, реальный фонд заработной платы превышает официальные показатели на 90%, а оборот занижается в среднем на 70 %. В результате таких неправомерных действий малые предприятия недоплачивают в бюджеты различных уровней примерно в 2 раза больше тех сумм, которые они туда перечисляют.

Помимо общей непродуманности налогового кодекса в отношении малого бизнеса, необходимо отметить непрофессиональное применение на местах единого налога на вмененный доход. Введение новой системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства, предусмотренное Федеральным законом от 29 декабря 1995 г. № 222-ФЗ, должно было максимально упростить взаимоотношения малого бизнеса с бюджетом. Однако к настоящему времени это не произошло.

Государство также не принимает меры по стимулированию коммерческих банков, осуществляющих кредитование, или страховых компаний, страхующих имущество и гражданскую ответственность малых предприятий.

Еще одна проблема российских малых предприятий, возникающая со стороны государства – **неоправданные административные барьеры.** Они создаются государственными ведомствами в сфере регулирования предпринимательской деятельности, лицензирования и сертификации.

Усугубляет положение избыточный контроль со стороны многочисленных государственных органов.

В настоящий момент для создания собственного дела необходимо получение огромного количества различных регистрационных документов, к этому процессу подключено множество инстанций. Вкупе с проблемой сомнительной добропорядочности многих чиновников этот процесс пре-

вращается в очень серьезное препятствие для развития малого предприятия. Коррупционированность государственных структур ставит под угрозу одно из важнейших правил эффективной рыночной экономики – равноправие всех хозяйствующих субъектов. Малому бизнесу сейчас необходима защита от административного произвола. Огромное число проверок и проверяющих инстанций отнимают массу сил и времени у предпринимателей, снижая эффективность функционирования. Кроме того, в существующих условиях такой чрезмерный контроль полностью утрачивает свое прямое назначение, а также функцию помощи субъектам малого предпринимательства.

Особого внимания заслуживает **финансовое кредитное обеспечение малого бизнеса**. При этом здесь речь идет не только о финансовой поддержке государства. Текущее положение дел в сфере государственной финансовой поддержки весьма плачевное. Таким образом, следует отметить нерешенность вопросов кредитно-финансовой поддержки малого бизнеса, отсутствие соответствующих ассигнований из федерального бюджета, без которых не могут быть реализованы прогрессивные посткризисные финансово-кредитные схемы и технологии, позволяющие использовать заемные ресурсы.

В сфере обеспечения малых предприятий финансовыми ресурсами без помощи бюджета государства также имеется целый ряд проблемных моментов. В условиях российской экономики малым предприятиям постоянно приходится сталкиваться с проблемой недостатка кредитно-финансовых ресурсов, и это обусловлено не только слабой политикой государства в этом направлении.

Помимо бюджетных средств, небольшим предприятиям для существования нужна помощь со стороны коммерческих кредитных организаций, в первую очередь коммерческих банков. В настоящее время процесс кредитования малого бизнеса негосударственными структурами развит чрезвычайно слабо. Банковский сектор российской экономики занят крупными проектами и не уделяет должного внимания малым хозяйственным единицам. Несмотря на то, что у российских банков имеются необходимые финансовые ресурсы, а ставка рефинансирования в последний период была снижена, банкиры предпочитают иметь дело с крупными клиентами, и требуют очень серьезные гарантии возвращения денег. Впрочем, несмотря на всю значительность риска, связанного с кредитным обеспечением сферы малого предпринимательства, банки осознают всю значимость данной клиентуры.

Не последнюю роль в том, что банки медленно, но, тем не менее, развивают сотрудничество с малыми предприятиями, играет высокая воз-

вратность средств, направляемых на кредитование субъектов малого предпринимательства. Но здесь возникает проблема принципиально иного типа. Притом, что многие кредитные институты постепенно приходят к заключению о выгодности предоставления финансово-кредитных ресурсов предприятиям малого бизнеса, и готовы осуществлять такое кредитование, сами российские предприниматели не настроены обращаться за поддержкой к негосударственным кредитным учреждениям. Это связано с высокими процентами обеспечения займов, значительной документной базой доступа к кредитным ресурсам и проблемами обеспечения кредитов.

Как правило, предприниматели предпочитают не рисковать личным имуществом, используя его как гарантии по кредитным обязательствам.

В свою очередь, те субъекты малого бизнеса, которые в состоянии предоставить гарантии по получаемым средствам, недовольны суммами кредита, находя их недостаточными и несоответствующими столь строгим условиям выдачи. По некоторым данным, малое предприятие может заработать в среднем от 5 до 15 % годовых в валюте, в то время как ставки по кредитам не опускаются ниже 14 %. Плюс к этому сроки кредитов российских банков невелики, и предприятие не успевает использовать эти средства оптимальным образом, т.к. в современных условиях окупаемость кредита составляет 3-4 года.

Еще одна чисто российская проблема сферы кредитования малого бизнеса – отсутствие достоверной информации о финансовых показателях работы предприятия. Как уже отмечалось выше, пробелы нормативно-правового регулирования налогового законодательства провоцируют массовый уход субъектов малого предпринимательства в сектор теневой экономики, заставляя их занижать реальные показатели своей работы. Банки, особенно иностранные, при выдаче кредитов руководствуются главным образом именно показателями постоянной стабильности оборота, и эти показатели необходимо демонстрировать, что могут сделать далеко не все малые предприятия. Как следствие – отказ банка в выдаче займов.

Факторами, сдерживающими развитие малого предпринимательства во Владимирской области, являются:

- ♦ организационные проблемы (административные барьеры) на пути развития предпринимательства:

- издержки бизнеса (по данным Минэкономразвития РФ) на преодоление административных барьеров составляют 85% выручки малых предприятий;

- многочисленные процедуры и сложности, вводимые федеральными, региональными и муниципальными органами, при получении разрешительной документации;

– предоставление площадок под строительство, предоставление земли и помещений в аренду не всегда соответствует критериям эффективности и общедоступности;

♦ недостаточно развитая система услуг для предпринимателей по принципу «бизнес для бизнеса»:

– в муниципальных образованиях отсутствуют деловые центры, бизнес-парки и бизнес-инкубаторы;

♦ недостаточно развитая система товарных рынков и товаропроводящей структуры:

– создает условия для опережающего роста цен на социально значимые товары и услуги;

– приводит к опережающему росту розничных цен над оптовыми и вымыванию оборотных средств из сферы товаропроизводства;

♦ низкий уровень фондовооруженности предприятий малых форм:

– отсутствие достаточных финансовых ресурсов для обеспечения инвестиционных потребностей;

– затрудненный доступ к использованию малым бизнесом существующего промышленного потенциала;

• сложившаяся в области положительная динамика развития малого бизнеса достигается при использовании малыми предприятиями лишь 2 % основных фондов региона. Так, в сфере промышленного производства, по сравнению с крупными и средними предприятиями, в малых предприятиях фондовооруженность ниже в 5 раз.

Причинами, сдерживающими рост фондовооруженности, являются:

• отсутствие достаточных финансовых ресурсов для обеспечения инвестиционных потребностей предпринимательства в основной капитал. Основным источником финансирования для малых предприятий остаются собственные средства предприятий, составляющие 97 % от общего объема инвестиций (лишь 1 % - кредиты банков, 2 % - другие источники финансирования);

• затрудненный доступ к использованию малым бизнесом существующего промышленного потенциала региона

♦ недооценка роли и значимости развития малого бизнеса в системе местного самоуправления:

– доля малого бизнеса в доходной части местных бюджетов (в зависимости от существующих различий и особенностей социально-экономического развития территорий) составляет от 35 до 80%;

♦ неустойчивость создаваемых общественных объединений предпринимателей:

– далеко не все предприниматели готовы к совместным действиям и предпочитают свои проблемы решать индивидуально;

– объединения предпринимателей недостает опыта в организации деятельности, ресурсов, опытных консультантов для отстаивания интересов предпринимателей.

Целесообразно организовать на базе предпринимательских объединений с участием муниципального руководства комиссии по преодолению административных барьеров, то есть изменить ориентацию системы поддержки предпринимательства на муниципальном уровне.

Формирование профессиональных объединений предпринимателей на областном и муниципальном уровнях, обеспечение устойчивости профессиональных объединений посредством наделения их необходимыми полномочиями для защиты интересов предпринимательства будет также способствовать дальнейшему развитию малого и среднего бизнеса. Цель таких объединений состоит в дальнейшем конструктивном взаимодействии бизнеса и власти в решении конкретных задач по вопросам нормотворчества, включая налогообложение, развитие системы поддержки малого и среднего бизнеса, определение точек роста и перспектив развития предпринимательства.

В странах ЕС определены основные принципы политики в отношении МП, учет которых может быть полезен для построения отечественной системы поддержки МП. К числу важнейших принципов отнести следующие:

1) преимущественная ориентация на косвенные формы поддержки МП, не искажающие влияние рыночных механизмов;

2) ориентация государственной политики на поддержку жизнеспособных предприятий путем ограждения их от негативных факторов нерыночного характера при одновременном действии механизмов “естественной селекции”;

3) разработка ряда мероприятий, облегчающих возможность доступа к ресурсам и способствующих выравниванию шансов для вновь образованных предприятий, обладающих ограниченной и/или перспективной рыночной идеей;

4) построение политики в отношении МП таким образом, чтобы на государственном уровне вырабатывались общая стратегия, законодательное обеспечение и механизмы поддержки МП, тогда как конкретная поддержка должна осуществляться на региональном и местном уровнях;

5) приоритетное осуществление принципа “трехпартийности” при решении важнейших экономических и социальных задач страны, когда представители государства, бизнеса (работодателей) и наемных работников (профсоюзы) являются равноправными участниками процесса принятия решений;

б) социальная защита предпринимателей и работников МП. На них распространяется пенсионное и медицинское страхование, решены проблемы социальной поддержки в случае ликвидации или банкротства предприятия, охраны труда и урегулирования трудовых споров;

7) разграничение полномочий в области поддержки МП между государством и общественными организациями (ассоциациями, союзами, торгово-промышленными палатами и т.д.). В отдельных странах на общественные организации возлагаются вопросы регистрации, лицензирования, первичной экспертизы бизнес-планов и инвестиционных проектов, информационных проектов, информационного обслуживания и консультирования;

8) проведение постоянного анализа состояния сектора МП для определения его качественных и количественных изменений и выработки конкретных рекомендаций для правительств и общественных организаций, поддерживающих МП.

*О.П. Кочемазова*  
студентка ВлГУ, Россия

## **РОЛЬ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РФ**

*В статье рассматриваются вопросы, связанные с созданием Российского финансового агентства и развертыванием практической деятельности этого института.*

На современном этапе рассматривается вопрос о создании Российского финансового агентства, института осуществляющего реализацию государственной политики в сфере управления государственным долгом и суверенными фондами России.

Дискуссионными являются многие вопросы, в частности вопросы формирования уставного капитала Росфинагентства, осуществление государственной регистрации Росфинагентств как юридического лица, утверждение инвестиционной декларации Росфинагентства, согласование требований к договорам, заключаемым Минфином России с Росфинагентством, о выполнении последним функций управляющего средствами суверенных фондов и агента по государственному долгу [1].

Планируется реализовать комплекс мер организационно - штатного и методологического характера, связанных с разработкой внутренних до-

кументов Росфинагентства, программно - информационным обеспечением его деятельности, взаимодействием Росфинагентства с Минфином России, федеральным казначейством и Банком России, получением лицензии профессионального участника финансовых рынков, размещением и подбором персонала и т.п.

Росфинагентство должно стать важнейшим элементом российской системы управления государственным долгом, ориентированным на снижение стоимости государственных заимствований и обслуживания государственных обязательств, минимизацию связанных с долгом процентных и валютных рисков федерального бюджета, обеспечение постоянного профессионального присутствия на финансовых рынках и поддержание эффективного взаимодействия с мировым инвестиционным сообществом.

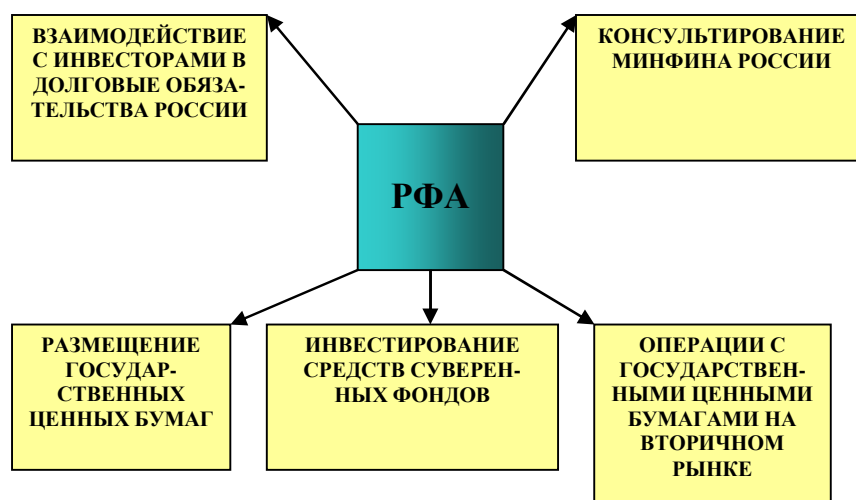


Рис. 1. Направления деятельности РФА

Обладая необходимой инфраструктурой и кадровым потенциалом, опираясь на лучшую мировую практику Росфинагентство будет в состоянии эффективно обеспечивать интересы Российской Федерации как суверенного заемщика, размещая государственные ценные бумаги, проводя активные операции на международном и национальном финансовых рынках с целью целенаправленного воздействия на структуру и объем государственного долга, осуществляя постоянное информационное взаимодействие с международными рейтинговыми агентствами, иностранными и отечественными инвесторами в целях обеспечения адекватного восприятия ими кредитного риска России.

В результате будут созданы предпосылки для более эффективного и оперативного реагирования на постоянно изменяющуюся рыночную конъюнктуру, что позволит обеспечивать постоянный доступ России к ис-

точникам заемного капитала на благоприятных условиях и, в конечном счете, сокращать расходы федерального бюджета по государственному долгу.

Деятельность Росфинагентства будет осуществляться под строгим контролем государства, в рамках четких полномочий, предоставленных Правительством Российской Федерации, и при тесном и непосредственном взаимодействии с Минфином России.

#### Литература:

1. Основные направления государственной долговой политики РФ на 2013-2015гг. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа. <http://www.minfin.ru/ru/>

*В.Е. Крылов*

к.ф.м.н., доц. каф ТДиГП ВлГУ, Россия,

*А.Ю. Шиленков*

студент ВлГУ, Россия

### **ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ТАМОЖНЯ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, ФУНКЦИИ**

*В статье обосновывается необходимость введения энергетической таможи на территории Российской Федерации.*

Большая часть поступлений в доходную часть бюджета Российской Федерации поступает от внешней торговли энергоносителей. В таблице 1 представлены данные по экспорту Российской Федерации сырой нефти и природного газа в 2000 – 2014 годах.

Таблица 1

Годы	Сырая нефть		Природный газ	
	Количество, млн. т.	Стоимость, млн. долл. США	Количество, млрд. куб. м.	Стоимость, млн. долл. США
2000	144,4	25271,1	193,9	16644,1
2001	164,5	24990,3	180,9	17770,0
2002	189,5	29113,1	185,5	15897,3
2003	228,0	39679,0	189,4	19980,9
2004	260,3	59044,4	200,4	21853,2
2005	252,2	83438,0	209,2	31670,5
2006	248,4	102282,9	202,8	43806,2
2007	258,6	121502,8	191,9	44837,4
2008	243,1	161147,0	195,4	69107,1



Окончание табл. 1

Годы	Сырая нефть		Природный газ	
	Количество, млн. т.	Стоимость, млн. долл. США	Количество, млрд. куб. м.	Стоимость, млн. долл. США
2009	247,5	100593,2	168,4	41974,4
2010	250,7	135799,3	177,8	47739,3
2011	244,5	181812,4	189,7	64290,1
2012	240,0	180929,7	178,7	62253,3
2013	236,6	173669,6	196,4	67232,3
2014	223,4	153887,9	173,3	52240,3

Следовательно, таможенный контроль вывоза энергоносителей, а также их учет при перемещении через границы, становится очень актуальным.

Для осуществления таможенного контроля перемещения энергоносителей через таможенную границу был создан специализированный таможенный орган – энергетическая таможня.

Центральная энергетическая таможня - специальный таможенный орган, входящий в единую федеральную централизованную систему таможенных органов России и обеспечивающий реализацию задач и функций ФТС России.

К компетенциям энергетической таможни относятся правомочиями по совершению таможенных операций и осуществлению таможенного контроля:

1. электроэнергии,
2. энергоносителей (сырая нефть, газовый конденсат, природный газ, уголь каменный, лигнит (коричневый уголь), торф, кокс, горючие сланцы),
3. товаров переработки энергоносителей,
3. средств передвижения, применяемых в целях их движения через таможенную границу Таможенного Союза,
4. прибытия и убытия буксиров, применяемых для поисковых, спасательных и буксирных операций.

Перечислим основные нормативно – правовые документы, регламентирующую деятельность энергетической таможни:

1. Конституция Российской Федерации;
2. Федеральные Законы;
3. Указы и распоряжения Президента Российской Федерации;
4. Постановления и распоряжения Правительства Российской Федерации;
5. Международные договоры и соглашения;
6. Нормативно правовые акты Банка России;

7. Иными нормативные правовые акты в области таможенного дела;
8. Нормативные и иные правовые акты ФТС России.

Основной целью деятельности энергетической таможни является: совершение таможенного контроля при перемещении энергоносителей через таможенную границу, пополняя доходную часть бюджета.

Для достижения своей цели энергетическая таможня выполняет следующие функции:

1. Производство таможенного оформления товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу;
2. Организация и контроль правильности определения таможенных платежей, своевременной уплаты таможенных платежей;
3. Контроль фактического ввоза и вывоза товаров;
4. Проверка деятельности подведомственных ей постов;
5. Обработка информации с целью ведения таможенной статистики;
6. Осуществление правоохранительную деятельность.

Основные усилия Центральной энергетической таможни следует сосредоточить на следующих направлениях:

1. Безусловное выполнение контрольного задания по формированию федерального бюджета, в части доходов, администрируемых таможенными органами.
2. Обеспечение в полном объеме принятия всех исчерпывающих мер, направленных на погашение и взыскание задолженности по таможенным платежам, и мероприятий, направленных на недопущение возникновения необоснованной задолженности.
3. Проведение в полном объеме мероприятий, необходимых для усиления контроля за состоянием лицевых счетов участников внешнеэкономической деятельности, в целях реализации положений Концепции централизации учета таможенных и иных платежей и ведения единого лицевого счета.
4. Дальнейшее развитие перспективных таможенных технологий в рамках совершенствования таможенного администрирования энергоносителей.
5. Повышение надежности работы и доступности сегмента ВИТС ФТС России в регионе деятельности ЦЭТ.
6. Совершенствование технологии информационного взаимодействия таможенных органов государств-членов Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) при контроле перемещения энергоносителей через таможенную границу Таможенного союза.
7. Осуществление контроля поставок энергоносителей в государства-члены ЕАЭС и за пределы государств-членов ЕАЭС в целях обеспе-

чения соблюдения соответствующих запретов и ограничений, установленных международными договорами Российской Федерации.

8. Повышение эффективности применения системы управления рисками в отношении энергоносителей, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, в том числе при осуществлении бункеровочных операций.

9. Оперативное выявление рискованных ситуаций, разработка в рамках СУР мероприятий по предотвращению незаконных операций, совершаемых недобросовестными участниками ВЭД, повышение эффективности и качества разрабатываемых таможенными проектами профилей рисков, а также повышение эффективности уровня координации и взаимодействия при реализации СУР всеми структурными подразделениями таможни.

10. Дальнейшее сокращение времени совершения таможенных операций в отношении товаров, помещенных под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления или таможенную процедуру экспорта, не идентифицированных как рискованные поставки, в рамках реализации плана мероприятий, предусмотренных «дорожной картой», утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 июня 2012 г. № 1125-р.

11. Обеспечение качественного предоставления государственной услуги по принятию предварительных решений по классификации товаров 27 группы ТН ВЭД ЕАЭС.

12. Обеспечение эффективного взаимодействия подразделения таможенного контроля после выпуска товаров с подразделениями экономического и правоохранительного блоков таможни, а также усиление работы по применению системы управления рисками при проведении таможенного контроля после выпуска товаров.

13. Повышение качества и эффективности мероприятий, направленных на предупреждение, выявление, пресечение и раскрытие фактов противоправной деятельности в отношении энергоносителей.

14. Оптимизация и совершенствование структуры таможни и подчиненных ей таможенных постов.

15. Обеспечение повышения эффективности мероприятий, направленных на противодействие коррупционным проявлениям в отношении должностных лиц таможни.

16. Поддержание высокого уровня профессиональной подготовки должностных лиц таможни и подчиненных ей таможенных постов.

Реализация поставленных выше задач безусловно будет способствовать пополнению бюджета и процветанию России, повышению ее конкурентоспособности на мировом рынке энергоносителей.

*И.Ю. Куликова*

к.э.н., доц. кафедры бизнес-информатики и экономики  
ВлГУ, Россия

## **ВНЕДРЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА**

*Настоящая статья посвящена раскрытию аспектов, касающихся оценки перспективности внедрения сбалансированной системы показателей (ССП) в инвестиционный процесс предприятий, входящих в состав регионального строительного комплекса (ИСК).*

Современные аспекты функционирования экономики таковы, что одним из основных и вместе с тем важнейшим направлением ее развития является достаточно активное и последовательное перемещение центра тяжести управления инвестиционными процессами на региональный уровень. Проведение качественной региональной политики в области управления инвестированием, нацеленной на формирование и развитие индивидуального облика каждого субъекта Российской Федерации, позволяет превратить многорегиональность страны в ее естественное конкурентное преимущество. Одним из наиболее значимых индикаторов, отражающих эффективность проведения инвестиционной политики в регионе, как отмечает Н.А. Асаул [1], является состояние инвестиционно-строительного комплекса (ИСК), который в связи со спецификой своей продукции (строения, здания, сооружения, сопутствующая им инфраструктура и т.д.) обретает конкретное экономическое содержание лишь на региональном уровне.

В настоящее время инвестиционным процессам, протекающим в инвестиционно-строительном комплексе (ИСК) на региональном уровне, уделяется значительное внимание, что находит свое полное отражение в достаточном количестве программных и законодательных актов [10 с. 6-10]. Однако говорить о том, что такое разнообразие нормативно-правовых документов позволяет в значительной мере активизировать потоки капиталовложений, направленных на реализацию новых инвестиционных проектов [8], т.е. проектов, находящихся на стадии идеи или замысла пока не приходится. В этой связи, ведение бизнеса в сложившихся рыночных условиях требует от руководства предприятий ИСК, не только освоения механизмов разработки и реализации стратегии, но и одновременного внедрения подходов адаптации текущей деятельности к стратегическим целям, и как следствие, поиску новых методов оценки эффективности

функционирования системы управления организацией. Сформировавшаяся в последние годы экономическая среда диктует предприятиям рассматриваемого в данной статье комплекса такие условия, в рамках которых им приходится обращаться как к отечественному опыту управления производственной, финансовой, инвестиционной или иной деятельностью, так и активно использовать достижения зарубежных специалистов в сфере управления. Особенности современного менеджмента в области капиталовложений таковы, что и разработка стратегии предприятия, и оценка ее эффективности в подавляющем большинстве осуществляются с помощью систем показателей [6], условия применения которых требует проведения их аргументированной классификации. Указанную классификацию привели Н.А. Шайденко и М.П. Переверзева, отметившие, что многообразие выделенных ими групп обусловлено широким спектром задач, поставленных перед системой показателей, многогранностью аспектов деятельности предприятий и организаций инвестиционно-строительного комплекса, спецификой производимой ими продукции, отличительной особенностью которой является привязанность к конкретным региональным условиям [11].

Особое место среди многократно апробированных методик использования систем показателей занимает разработанная американскими учеными Р. Капланом и Д. Нортонем сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard (BSC), далее ССП). За достаточно небольшой промежуток времени предложено значительное количество рекомендаций и способов реализации сбалансированной системы показателей на предприятиях машиностроительного, топливно-энергетического комплексов, нефтегазового сектора, текстильной и пищевой отраслей и др. [6]. Тем не менее, в настоящее время вопросам внедрения ССП именно в инвестиционный процесс предприятий ИСК уделяется недостаточно внимания. Данное обстоятельство связано прежде с рядом проблем, возникающих при использовании сбалансированной системы показателей особенно на начальном этапе. Среди них можно выделить такие, как необходимость формирования соответствующего информационного пространства предприятий рассматриваемого комплекса, безболезненная интеграция ССП в общую систему управления предприятием, разработка механизма оценки эффективности ее применения, мотивация персонала к применению ССП в текущей деятельности, управление рисками на базе этой концепции, способы корректировки данных учета для целей ССП, повышение эффективности инвестирования проектов, в том числе и новых, реализуемых в рамках деятельности организаций ИСК и учитывающих конкретные региональные условия.

Безусловно, оценивая перспективность внедрения сбалансированной системы показателей в инвестиционный процесс предприятий ИСК необходимо также принять во внимание и альтернативные концепции, такие как Tableau De Bord [7], Management by Objectives (MBO или концепция управления по целям), «система управления на основе показателя EVA» (EVA-based management) [4], система универсальной системы показателей (TPS), разработанная Рамперсадом К. Хьюбертом [10], концепция стратегических карт Л. Мейселя, модель пирамиды деятельности компании К. Мак-Найра, Р. Линча и К. Кросса [2], система EP2M (Effective Progress and Performance Measurement – оценка эффективности деятельности и роста) [11], предложенная Кристофером Адамсом и Питером Робертсоном в 1993 году и т.д. Однако, в настоящий момент отечественные предприятия ИСК, подавляющее число которых функционируют на региональном уровне, ещё не готовы к их применению. Указанная причина кроется, прежде всего, в малой доле использования российскими руководителями организаций стратегического подхода к их управлению. Внедрение и последующее применение ССП на предприятиях ИСК является весьма перспективным аспектом, позволяющий в значительной мере повысить успешность реализации новых инвестиционных проектов.

Современная концепция ССП базируется на трех основных понятиях: сбалансированность, показатель, система. Согласно Р. Каплану и Д. Нортону [3], методология ССП представляет собой совокупность основных факторов деятельности организации, а именно отношений с потребителями (клиентами), целенаправленном развитии работников посредством обучения (повышения квалификации), эффективной перестройки внутренних производственных процессов, стабильных финансов для обеспечения долгосрочной платежеспособности по отношению к инвесторам. Таким образом, сбалансированную систему показателей предлагается рассматривать организацию с точки зрения указанных выше четырех перспектив и разрабатывать количественные показатели, собирая данные и анализируя их в соответствии с каждой из этих перспектив.

**1. Перспектива обучения и развития.** Данная перспектива включает в себя обучение, повышение квалификации персонала организации, а также развитие корпоративной культуры, как в индивидуальном плане, так и на уровне отдельных подразделений и предприятия в целом.

**2. Перспектива бизнес-процессов** относится к внутренним процессам. Показатели этого направления позволяют руководителям предприятий и составляющих ее структурных подразделений, насколько качественно работает организация, соответствуют производимые продукты и оказываемые услуги требованиям заказчиков, инвесторов, клиентов.

**3. Перспектива клиентов.** В настоящее время не одно предприятие не может не учитывать все более возрастающую важность ориентации на клиента. Здесь действует следующий основной критерий: если требования клиентов и инвесторов в полной мере не удовлетворяются, то им приходится искать другие организации, готовые предоставить им такую возможность.

**4. Финансовая перспектива.** Каплан и Нортон, разрабатывая концепцию ССП, не отрицали возможности использования традиционных финансовых показателей. Своевременные и четкие данные о капитале всегда имеет первостепенное значение, и поэтому руководящее звено предприятия должно сделать все необходимое для их обеспечения. Тем не менее, задаче обработки и поддержки финансовых данных, как правило, уделяется даже больше внимания, чем необходимо. В таких условиях важно понимать, что постоянный акцент на финансовых показателях ведет к «несбалансированной» ситуации в отношении других перспектив. Следовательно, при реализации инвестиционных проектов, особенно находящихся на стадии идеи (замысла) предприятиям ИСК довольно часто приходится учитывать и дополнительные финансовые показатели, такие как оценка риска и данные сравнения затрат и ожидаемых результатов.

Основываясь на принципах, разработанных Р. Капланом и Д. Нортоном, в свою очередь, немецкие ученые Хервиг Р. Фридаг и Вальтер Шмидт последовательно и логично продолжили развивать концепцию ССП, в результате чего в их работах ставится акцент на важности разработке двух перспектив: «клиентов» и «обучения и развития» [9]. Хервиг Р. Фридаг и Вальтер Шмидт отмечали, что для установления более тесных связей между персоналом, инвесторами и клиентами в процессе функционирования предприятия в рамках его стратегического развития следует разрабатывать ССП двух взаимосвязанных, но вместе с тем самостоятельных частей [6, 9]:

- управленческая ССП, которая поддерживает конкретные действия людей, в том числе по обеспечению инвестиционных процессов, внутри предприятия при определении и реализации его стратегии, в частности в сфере повышения эффективности инвестирования новых инвестиционных проектов;

- отчетная ССП, служащая для приобщения внешних партнеров, клиентов, инвесторов к процессу стратегического развития.

Как было отмечено выше, сбалансированная система показателей должна охватывать все важные направления деятельности предприятия. В полном варианте ССП их четыре: финансы, работа с клиентами, внутренние бизнес-процессы и управление персоналом, но в зависимости от изме-

няющихся условий внешней среды формулировка и количество направлений, рассматриваемых в ССП, могут меняться. В настоящее время наиболее часто используемыми являются базовые структуры сбалансированной системы показателей, приведенные в таблице 1.

Однако не зависимо от модификации базовой структуры ССП, в ее основе лежат ключевые показатели эффективности, входящие в сбалансированную систему таким образом, чтобы ориентироваться на стратегические цели предприятия и взаимоувязываться и сгруппироваться по определенным признакам [3, 5]. Таким образом, методика ССП является тем необходимым инструментом, облегчающий процесс принятия управленческих решений за счет обеспечения руководства полноценной информацией. Она констатирует возникновение проблемы, но не дает готовых решений, а позволяет перевести стратегию в комплексный набор ключевых показателей эффективности, определяющих основные параметры системы измерения и управления и задающих основу для формирования или корректировки стратегии.

Алгоритм формирования сбалансированной системы показателей на предприятиях ИСК заключается в следующем. Стратегическая цель развития организации, в частности эффективная реализации новых инвестиционных проектов, декомпозируется на подцели до уровня исполнителей. Определяются показатели эффективности для каждой из целей структурных подразделений, а значения ключевых показателей эффективности устанавливаются с учетом их взаимосвязи. Осуществляется «балансировка» критериальных значений ключевых показателей эффективности и определяются зоны ответственности менеджеров.

Одновременно с отмеченным выше, устанавливаются процедуры контроля достижения целей, корректировки ключевых показателей эффективности, возможные пути реализации новых инвестиционных проектов с точки зрения их эффективного инвестирования, что в практическом плане происходит в четыре основные стадии, а именно:

- 1) моделирование;
- 2) коммуникация и взаимосвязь;
- 3) техническая интеграция;
- 4) организация обратной связи.

Авторы практического руководства по разработке сбалансированной системы показателей А.М. Гершун и Ю.С. Нефедьева отмечают, что непосредственно к разработке ССП относится только первая стадия, остальные же связаны с внедрением ССП на предприятии [6]. Несмотря на то обстоятельство, что сбалансированная система показателей и выходит за рамки финансовых параметров, полностью от них данная концепция не отказыва-



ется, так как в ней комплексно учитываются и взаимоувязываются кратковременные и долговременные цели, внутренние и внешние перспективы эффективности и финансовые и нефинансовые показатели. Кроме того, более чем пятнадцатилетний опыт применения ССП показывает, что не только для каждого комплекса или отрасли народного хозяйства, но и для каждой организации есть свои особенности внедрения данной концепции, зависящие от ряда факторов, в частности размеров компании, ее ресурсов и конкурентного положения.

Таблица 1

Характеристика базовых структур ССП при ее внедрении  
в инвестиционный процесс предприятий ИСК

№ п/п	Название структуры	Перспективы	Краткая характеристика базовой структуры
1	"Русская тройка"	1. финансы; 2. внутренние бизнес-процессы; 3. внешний мир.	Основывается на принципе разделения деятельности организации на внешнюю и внутреннюю стороны, где финансовой составляющей уделяется доминирующее внимание. Предложенная структура ССП удобна для внедрения в инвестиционный процесс микро-, малых и средних предприятий ИСК
2	Естественная замена	1. финансы; 2. маркетинг; 3. внутренние бизнес-процессы; 4. персонал	Применение наиболее оправдано в средних организациях ИСК, а также на предприятиях, специализирующихся на производстве строительных материалов и изделий. В этой базовой структуре перспектива «маркетинг» является более широкой, чем "клиенты" в классическом варианте ССП. Однако основным недостатком данной модификации является тот момент, что показатели инноваций разбросаны по всем перспективам.
3	Инновационная концентрация	1. финансы; 2. маркетинг; 3. внутренние бизнес-процессы; 4. инновации.	Сфера использования разновидности ССП аналогична, что и у предыдущей модификации, но в отличие от нее в «инновационной концентрации» показатели персонала разбросаны по всем перспективам, что является существенным недостатком описываемой модификации.
4	Естественное расширение	1. финансы; 2. маркетинг; 3. внутренние бизнес-процессы; 4. рост и обучение (персонал); 5. внешний мир	Использование этой модификации оправдано на средних и крупных предприятиях всех отраслей, составляющих ИСК, а также в организациях комплекса, работающих достаточно часто с иностранными инвесторами. Поэтому в указанную разновидность приходится включать перспективу «внешний мир», включающий в себя наборы показателей из элементов макроэкономики.
5	Расширенная классика	1. финансы; 2. маркетинг; 3. внутренние бизнес-процессы; 4. продукты; 5. рост и инновации; 6. персонал; 7. внешняя среда; 8. поставщики	Данная модификация находит свое применение лишь на крупнейших предприятиях и их объединениях, постоянно реализующих инвестиционные проекты со значительной долей иностранных инвестиций. В таких компаниях поставщики являются важнейшей частью стратегии компании, и необходимо проводить мониторинг эффективности реализации данной перспективы стратегии. Отличительной особенностью данной разновидности ССП является то обстоятельство, что перспектива «маркетинг» включает не только сведения о потребителях, инвесторах, конкурентах, но и показатели рынков сбыта, в том числе и мировых.

Поэтому при принятии решения об использовании сбалансированной системы показателей на конкретном предприятии ИСК, его руководящее звено должно выделить ключевые моменты, характерные именно для своей организации, ее институциональной принадлежности (микропредприятие, малый, средний бизнес и др.), и необходимые для успешного функционирования данного предприятия и повышения его потенциала.

Подводя итог о перспективности внедрения сбалансированной системы показателей в инвестиционный процесс строительных предприятий следует отметить, что комплексное взаимодействие элементов данной концепции и учет специфики самого ИСК позволяет достичь следующих преимуществ:

- установление сущности и связей стратегии развития со всеми показателями эффективности организаций инвестиционно-строительного комплекса;

- удовлетворение информационных потребностей инвесторов, работающих в ИСК о необходимости реализации новых инвестиционных проектов;

- повышение результативности деятельности как отдельных работников и подразделений, так и предприятия в целом, посредством соотнесения количественных показателей эффективности с конкретными задачами такими, как повышение эффективности инвестирования новых инвестиционных проектов с учетом конкретных региональных условий.

#### Литература:

1. Асаул, Н.А. Феномен инвестиционно-строительного комплекса или сохраняется строительный комплекс страны в рыночной экономике: монография/ А.Н. Асаул. – Спб., 2002. – 164 с.

2. Ивлев, В. Balanced Scorecard - альтернативные модели. [Электронный ресурс] / В. Ивлев, Т.Попов. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/balanced-scorecard-alternativnyye-modeli>, свободный. – Загл. с экрана, 2010.

3. Каплан, Р.С. Организация ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон, пер. с англ. – 3-е изд. доп. и перераб.: М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2014. - 416 с. – ISBN 5-901028-68-6

4. Леднёв, Е.Е.. BSC и EVA - конкуренты или союзники? [Электронный ресурс] / Е.Е. Леднёв. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc\\_eva.shtml](http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc_eva.shtml), свободный. – Загл. с экрана, 2010.

5. Нивен, Пол Р. Сбалансированная Система Показателей - шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пер. с англ. - Днепрпетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 328 с. - ISBN 0-471-07872-7 (англ.), ISBN 966-8216-45-8

6. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство / Под ред. А.М. Гершуна, Ю.С. Нефедьевой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 88 с. – ISBN 5-901028-90-2

7. Редченко, К. Показательное несогласие: Balanced Scorecard и Tableau De Bord. [Электронный ресурс] / Константин Редченко. – Режим доступа: <http://www.iteam.ru/articles.php?pid=1&tid=2&sid=27&id=611>, свободный. – Загл. с экрана, 2014.

8. Рекомендации по формированию инвестиционного замысла (целей инвестирования). Организационно-методический документ. – М.: Государственное предприятие Центр научно-методического обеспечения инженерного сопровождения инвестиций в строительстве (ГП «ЦЕНТРИН-ВЕСТпроект») Минстроя России, 1997. – 12 с.

9. Фридаг, Хервиг Р. Сбалансированная система показателей: практическое пособие / Хервиг Р. Фридаг, Вальтер Шмидт. – Пер с нем. – М.: Финансы и статистика, 2012. – С. 36-38. – ISBN 978-5-279-03098-9 (Пер. изд.: Herwig R. Friedag / Walter Schmidt. Balanced Scorecard. Taschen Guide. – Haufe Verlag: Planegg, DBR, 2002)

10. Хорват, П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием [Электронный ресурс]/ Петер Хорват// Режим доступа [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_27/article\\_221/](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_221/), свободный. – Загл. с экрана, 2010

11. Эволюционная экономика: инновации, инвестиции, институты, интеллектуальный капитал: Коллективная монография / Под науч. ред. Н.А. Шайденко, М.П. Переверзева. – Тула: Изд-во Тульского государственного педагогического университета им. Л.Н. Толстого, 2008 – 460 с.

*Н.В. Маврин*

Магистрант, Владимирский филиал Финуниверситета, Россия

## **ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

*Рассмотрены вопросы оценки рисков инвестиционного проектирования в рамках проектного менеджмента.*

Проблема учета рисков при оценке эффективности инвестиционных проектов особенно актуальна в наше нестабильное время.

Под риском мы можем понять вероятность убытков или недополучение доходов по сравнению с вариантом, предусмотренным планом. Риск существует на всем протяжении инвестиционного цикла, и успешная реализация проекта во многом зависит от эффективности управления риском.

Оценка риска осуществления инвестиций в меньшей степени, чем другие способы оценки поддается формализации, однако для решения данной задачи можно предложить следующие методы качественного и количественного анализа риска:

Анализ безубыточности, базируется на определении точки равновесия, в которой поступления от продажи равны издержкам на проданную продукцию.

Анализ вероятности, основанный на оценке вероятности осуществления определенных сценариев реализации инвестиционного проекта и расчете взвешенной внутренней нормы доходности.

Метод аналогий, под которым мы понимаем анализ данных о последствиях воздействия неблагоприятных факторов риска на другие проекты. При использовании аналогов применяются базы данных о рисках проектов. Данные обрабатываются для выявления зависимостей в законченных проектах с целью учета потенциального риска при реализации новых проектов.

Анализ чувствительности. Общим подходом при проведении этого анализа является отслеживание влияния на самые значимые критерии коммерческой эффективности проекта (обычно на внутреннюю норму прибыли) изменения ключевых параметров исходных данных. Варьируемыми параметрами проектов могут быть уровень выручки от реализации, уровень объем производства, уровень операционных затрат, уровень постоянных инвестиционных затрат, ставка сравнения и др.

Статистический метод — метод испытаний Монте-Карло подразумевающий построение распределения вероятностей результатов проекта с определением средне-вероятного значения рентабельности и стандартного отклонения.

Метод оценки совокупного риска, основанный на расчете производственного и финансового рычагов, и сопряженного проекта. Действие производственного рычага генерирует предпринимательский риск, действие финансового рычага генерирует финансовый риск.

Методы теории игр, основанные на выборе рациональной стратегии осуществления инвестиционных проектов в условиях неопределенности с применением моделей по ряду критериев: Лапласа, Гурвица, Вальда, Сэвиджа.

Метод, основанный на построении дерева решений.

Метод постадийной оценки рисков проекта, основанный на экспертных оценках рисков для каждой стадии реализации проекта (подготовительная, строительная, функционирования) отдельно, а затем определения суммарной по всему проекту.

Методика изменения денежного потока, в основе которой используется полученная экспертным путем вероятностная оценка величины членов ежегодного денежного потока, на основе которых корректируется и рассчитывается значение чистого денежного дохода.

Метод определения чистого денежного дохода с использованием коэффициента дисконтирования, рассчитанного с поправкой на риск.

Метод определения степени устойчивости проекта, основанный на расчете угловых коэффициентов графиков чувствительности.

После анализа рисков необходимо разработать методы борьбы с ним. Это могут быть следующие методы:

- страхование;
- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов;
- распределение риска между участниками проекта.

*Ш.З. Мехдиев*

к.п.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга  
Финансового университета

при Правительстве РФ (Владимирский филиал), Россия,

*Е.С. Бегинина,*

*С.С. Исаенко*

Студентки Владимирского филиала

Финансового университета при Правительстве РФ, Россия

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЛАДИМИРСКОГО РЕГИОНА**

*В статье рассмотрены характерные особенности проявления и развития социально-опасных явлений и процессов в жизнедеятельности населения региона. Особое внимание обращается на причины возникновения и развитие социальных опасностей, и их влияние на социум.*

Социум — это особая система, развивающаяся по своим специфическим законам, характеризующимся чрезвычайной сложностью. В социуме взаимодействует огромное количество людей. Результатом этих связей является особая обстановка, создающаяся в отдельных социальных группах, которая может влиять на других людей, не входящих в данные группы.

Данная тема актуальна, так как наш мир стремительно развивается, вместе с ним меняется общество, его взгляды и потребности, в результате чего развиваются социальные опасности.

Социальными называются опасности, получившие широкое распространение в обществе и угрожающие жизни и здоровью людей. Носителями социальных опасностей являются люди, образующие определенные социальные группы. Распространение социальных опасностей обусловлено поведенческими особенностями людей отдельных социальных групп. Социальные опасности весьма многочисленны и угрожают большому числу людей.

Основными причинами социальных опасностей являются социально-экономические процессы, протекающие в обществе. Несовершенство человеческой природы — главная предпосылка появления социальных опасностей. Распространению социальных опасностей способствует интенсивное развитие международных связей, туризма, спорта.

К социальным опасностям относятся: шантаж, мошенничество, бандитизм, разбой, изнасилование, заложничество, террор, наркомания, алкоголизм, курение, венерические заболевания, ВИЧ-инфекция, суицид.

Не обошли стороной эти страшные проблемы и наш регион. Во Владимирской области наиболее актуальными являются: наркомания, ВИЧ-инфекция, алкоголизм, курение.

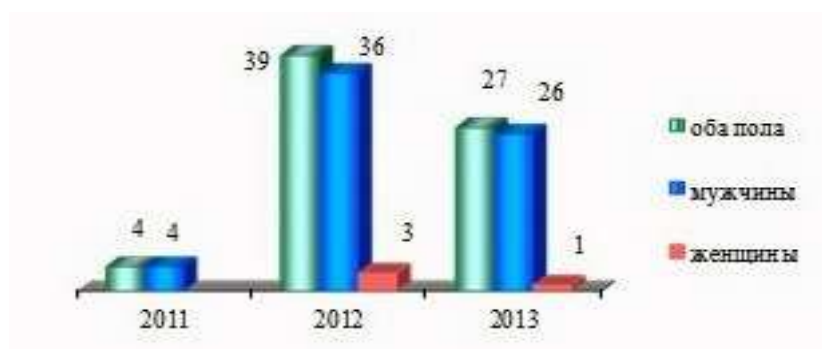
**Наркомания** — зависимость человека от приема наркотиков, заболевание, которое выражается в том, что жизнедеятельность организма поддерживается на определенном уровне только при условии приема наркотического вещества и ведет к глубокому насыщению физических и психических функций. Резкое прекращение приема наркотика вызывает нарушение многих функций организма — абстиненцию.

Различают пристрастие к какому-либо одному веществу — мононаркоманию (морфинизм, героинизм, кодеинизм, гашишизм, кокаинизм и др.) и к их сочетанию — полинаркоманию (опийно-алкогольная, опийно-барбитуровая и др.). Возникновение наркомании связано с эффектом эйфории, вызванным наркотическим веществом. Чем сильнее выражен этот эффект, тем быстрее наступает привыкание. Развитие наркомании может наступить как результат любопытства, экспериментирования, как следствие приема обезболивающих, снотворных средств, её распространению способствует нездоровая микросоциальная среда, отсутствие у человека интеллектуальных и социально-положительных установок.

По официальным данным Владимирстата численность пациентов, состоящих на учёте в лечебно-профилактических учреждениях, с диагнозом наркомания и токсикомания, а также с вредными последствиями употребления наркотиков в 2013 году составила 3,4 тыс. человек.

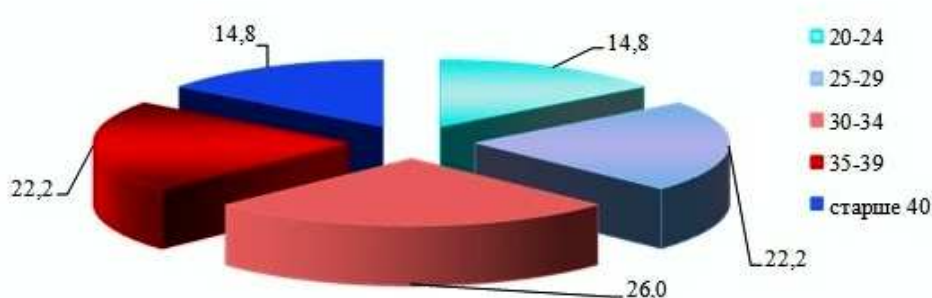
На начало 2014 года взято под наблюдение с диагнозом наркомания и токсикомания, установленным впервые в жизни, и с вредными последствиями употребления наркотических веществ — 1,7 тыс. человек.

Увеличивается количество женщин, употребляющих наркотические препараты, также наркотики овладевают несовершеннолетними и подростками.



Число умерших от случайных отравлений наркотиками во Владимирской области (человек)

За 2013 год число погибших от случайных отравлений наркотиками во Владимирской области составило 27 человек. Как видно из графика, от случайных отравлений наркотиками преимущественно гибнут мужчины, при этом все они находятся в трудоспособном возрасте, что пагубно влияет на экономическую сторону региона.



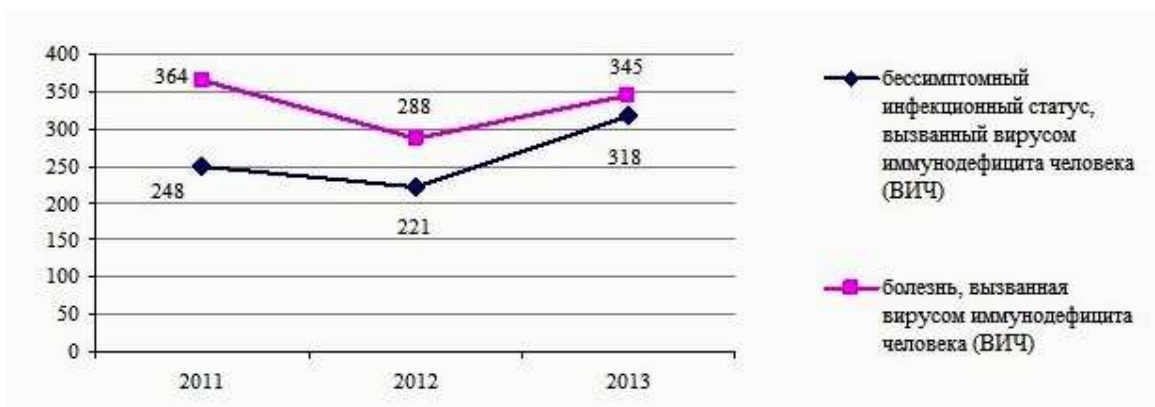
Смертность населения Владимирской области от случайных отравлений наркотиками по возрастным группам в общем числе умерших от этой причины в 2013 году (%)

Исходя из данных диаграммы, можно сказать, что большинство смертей приходится на возрастную группу от 30 до 34 лет. Это тот самый возраст, когда человек должен создать свою семью, встать на ноги. Но зависимость мешает ему это сделать, что пагубно влияет на демографическую ситуацию не только региона, но и страны в целом. Многие люди, страдающие наркоманией, являются носителями ВИЧ-инфекции.

**ВИЧ-инфекция** - длительное и тяжелое заболевание, характеризующееся поражением клеток иммунной системы человека, которое приводит к такой болезни, как СПИД. Первое сообщение об этой новой, прежде

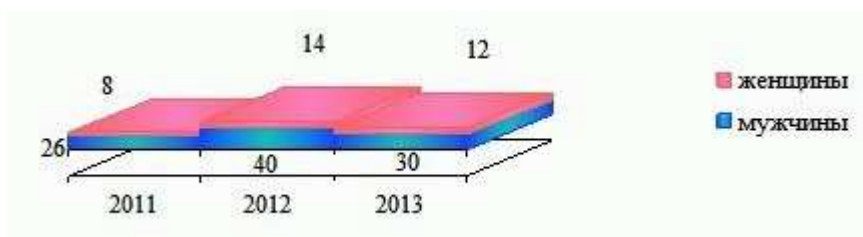
неведомой болезни появилось в американском «Еженедельном вестнике заболеваемости и смерти» в 1982 году. А теперь уже зараженные, больные и умершие от СПИДа есть во многих странах. Число заразившихся СПИДом удваивается каждый год. Главная вина в распространении — беспорядочные половые связи. Вирус СПИДа наиболее успешно распространяется там, где царит нужда, разврат, проституция, парамедицина. Так, основной причиной заражения ВИЧ, как и в России в целом, остается внутривенное введение наркотиков, половым путем заражаются около 40%, сообщает Роспотребнадзор.

Пока не изобретено лекарства от данной болезни, многие специалисты считают, что лечить СПИД мы не сможем.



Динамика распространения ВИЧ  
(число зарегистрированных случаев заболевания, человек)

Из графика следует, что число смертей от ВИЧ-инфекции уменьшилось в 2013 году по сравнению с 2012 годом более чем на 22%.



Число умерших от ВИЧ-инфекции во Владимирской области

В 2013 году от ВИЧ-инфекции умерло 12 женщин и 30 мужчин.

**Алкоголизм** – хроническое заболевание, обусловленное систематическим употреблением спиртных напитков. Проявляется физическая и психическая зависимость от алкоголя, психическая и социальная деградация, патология внутренних органов, обмена веществ, центральной и пери-



ферической нервной системы. Нередко возникают алкогольные психозы. Алкоголь оказывает сильное влияние на нервную систему, психофизиологические процессы даже в том случае, если внешне поведение человека не отличается от нормального.

Содержание в крови более 0,05% алкоголя отрицательно сказывается на психофизиологическом состоянии человека. Опьянение снижает сопротивляемость организма действию опасных и вредных производственных факторов. Доказано, что даже в трезвом состоянии человек, злоупотребляющий алкоголем, больше подвержен опасностям, чем непьющий.

По информации Владимирстата, во Владимирском регионе за 2013 год было продано 1703 тыс. декалитров водки и ликероводочных изделий (1 декалитр равен 10 литрам), 1145 тыс. декалитров виноградных и плодовых вин, 106 тыс. – коньяка, 219 тыс. – шампанского и игристых вин, 6644 тыс. – пива и 448 тыс. декалитра слабоалкогольных напитков (коктейлей). По объемам продаж алкоголя лидируют водка (54% от общего объема продаж) и пиво (26,7%). Жители нашего региона выпивают в среднем 8,6 литра в абсолютном алкоголе на душу населения. При этом водки за 2013 год во Владимирской области продано 11,9 литра на душу населения, вина – 8 литров, пива – 46,6 литра.

От алкоголя в регионе за прошлый год скончались, по данным Владимирстата, 1263 человека, 946 из них – люди трудоспособного возраста (это 113,3 человека на сто тысяч человек данного возраста). Чаще от алкогольных отравлений погибают мужчины (961 человек в прошлом году, из них 759 мужчин трудоспособного возраста, или 174,8 на сто тысяч человек данного возраста). Среди умерших от алкоголя в прошлом году – 302 женщины.

**Курение** — вдыхание дыма некоторых тлеющих растительных продуктов. Это — одна из наиболее распространенных вредных привычек, появившаяся в Европе в XVI веке, в России в XVII веке. По существу, людей можно разделить на две группы: курящих и некурящих.

Оксид углерода СО взаимодействует с гемоглобином крови, который связывает этот газ в 200 раз прочнее, чем кислород. Поэтому ткани тела получают значительно меньше кислорода. У того, кто выкуривает пачку сигарет в день, 6% гемоглобина связывается СО в карбоксигемоглобин. Прибавьте к этому оксид углерода, содержащийся в загрязненном воздухе (особенно крупных городов), и количество карбоксигемоглобина возрастает до 10%, что серьезно увеличивает опасность смертельных сердечных приступов. Наличие в пище курильщика нитритов (даже в допустимых дозах) еще более снижает содержание кислорода, превращая гемоглобин в метгемоглобин, неспособный транспортировать кислород.

Особенно часто подстерегают курильщиков скоропостижные смерти от сердечных приступов и кровоизлияний в мозг. Нередки у них и желудочно-кишечные язвы. Большой вред наносит курение беременным женщинам — у них рождаются мелкие дети, больше выкидышей и случаев мертворождения. Все это обусловлено недостатком кислорода в крови, кормящей матери.

Россия занимает первое место в мире по числу курильщиков. Ежегодно от болезней, связанных с потреблением табака, умирает от 350 тысяч до 500 тысяч российских граждан. В России потребляют табачные изделия почти 40% (39,1%) взрослого населения России (43,9 млн. человек). Курильщиками являются 60,2% российских мужчин и 21,7% российских женщин.

Во Владимирском регионе курит почти половина граждан, причем в самой экономически и демографически активной возрастной группе от 19 до 44 лет (7 из 10 мужчин и 4 из 10 женщин). Наибольший рост потребления табака за последние 5 лет (в 3 раза) отмечен среди женщин, детей и подростков. Курение широко распространено как среди городского (40,2%), так и среди сельского населения (35,9%). Почти все потребители табачных изделий являются курильщиками сигарет (99%). Жители региона выкуривают в среднем по 17 сигарет в день. Мужчины курят в среднем 18 сигарет в день, а женщины — 13 сигарет.

Средний возраст приобщения к курению — 18 лет. Мужчины начинают курить в более раннем возрасте (17 лет), чем женщины (20 лет).

Средний размер ежемесячных расходов на сигареты составляет 567,6 рубля, а средняя цена за пачку сигарет — 24,8 рубля. За деньги, которые расходуются ежемесячно на покупку сигарет, курильщик мог бы приобрести почти 37 буханок хлеба, или 16 литров молока, или 2 килограмма сыра или мяса.

Таким образом, статистика Владимирского региона показывает, что социальные опасности получают широкое распространение. Поэтому прилагается немало усилий по борьбе с социальными опасностями. Во Владимирской области действуют следующие меры:

1. Федеральный закон от 23 февраля 2013 года №15-ФЗ «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака», вводящий полный запрет курения во всех закрытых общественных местах;

2. Закон Владимирской области от 14 октября 2014 г. №111-ОЗ "Об установлении дополнительных ограничений времени, условий и мест розничной продажи алкогольной продукции на территории Владимирской области", который ограничивает продажу крепко спиртного с 21 часа до 9 часов утра следующего дня;

3. Федеральный закон от 8 января 1998 г. N 3-ФЗ "О наркотических средствах и психотропных веществах", который устанавливает правовые основы государственной политики в сфере оборота наркотических средств, психотропных веществ и в области противодействия их незаконному обороту в целях охраны здоровья граждан, государственной и общественной безопасности;

4. В области действует долгосрочная целевая программа "Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту на 2010 - 2014 годы», проводится широкая профилактическая работа: акции, беседы, встречи;

5. Федеральный закон от 30 марта 1995 г. № 38-ФЗ «О предупреждении распространения в Российской Федерации заболевания, вызываемого вирусом иммунодефицита человека (ВИЧ-инфекции)», который защищает права и законные интересы населения, а так же способствует применению своевременных эффективных мер комплексной профилактики ВИЧ-инфекции.

Защита от социальных опасностей заключается в профилактических мероприятиях, направленных на ликвидацию этих опасностей. Кроме того, требуется соответствующая подготовка человека, позволяющая адекватно действовать в опасных ситуациях. Нужна юридическая, психологическая, информационная и силовая подготовка. В процессе обучения необходимо осваивать модели поведения, учитывающие конкретные ситуации.

#### Литература:

1. Владимирстат [Электронный ресурс] <http://vladimirstat.gks.ru/>;
2. Гарант. Информационно-правовой портал [Электронный ресурс] <http://base.garant.ru/70321478/>;
3. Социальные опасности [Электронный ресурс] <http://www.mylect.ru/bgd/bgd/148-2011-06-05-01-21-12.html?start=15>.
4. *Ярочкин В.И.* Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности. М.: Ось-89, 2009.

*Ш.З. Мехдиев,*  
к.п.н., доц. каф. менеджмента и маркетинга  
Финансового университета при Правительстве РФ, Россия

## **РОЛЬ И МЕСТО КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*В статье рассмотрены основные проблемы, связанные с формированием и реализацией кадровой политики организации, а также принципы и правила построения и управления эффективной кадровой политикой организации.*

Мировой финансовый кризис обозначил многочисленные реальные вызовы, риски и угрозы в экономике, социальной сфере, внутренней и внешней политике, духовно-культурной жизни общества. Для решения данных проблем требуются эффективные кадровые ресурсы. От состояния кадров, работающих в организациях разных форм собственности и научно обоснованной кадровой политики во многом зависит их конкурентоспособность и устойчивость. Кадровая политика имеет свою объективную логику, отражая уровень развития, потребности и возможности организации, реальное состояние кадров, уровень их профессионализма и закономерности развития кадровых процессов, их зависимость от характера и уровня общественного, политического и экономического строя.

Кадровая политика имеет всеобщий, системный, динамичный характер, многоуровневую структуру. Атрибутами кадровой политики организации являются:

- единство целей, задач, принципов, функций и технологий управления трудовыми и кадровыми ресурсами, непосредственной работы с персоналом (кадрами);
- законность и правовая обоснованность, создающие юридические гарантии для решения всего комплекса кадровых вопросов на основе справедливости и гуманистической целесообразности;
- правовая, социальная и научная обусловленность, объективность, учитывающие национальный характер и традиции развития и использования людских ресурсов.

В наиболее общем виде, по мнению автора, под кадровой политикой организации следует понимать комплекс стратегических и тактических направлений деятельности высшего руководства организации, руководителей структурных подразделений и кадровой службы, а также систему нормативно-правовых и служебно-кадровых отношений, обеспечивающую

качественное и эффективное управленческое регулирование кадровых процессов, направленных на наращивание кадрового потенциала организации в интересах ее полноценного социально-экономического развития.

При этом следует отметить, что общепринятого определения кадровой политики пока не выработано, что говорит о больших трудностях разработки этой проблемы. Вместе с тем сегодня можно считать, что кадровая политика является составной частью всей управленческой и производственной политики организации. Она имеет целью создать сплоченные, ответственные и высокопроизводительные человеческие ресурсы. При этом необходимо учитывать соответствующие соглашения и правила в области производственных отношений.

С точки зрения работников, кадровая политика должна создавать не только благоприятные условия труда, дающие удовлетворение от работы, обеспечивать возможность продвижения по службе, но и необходимую степень уверенности в завтрашнем дне [1, С.47]. Комплексное понимание кадровой политики складывается как внутреннее единство обеспечения всех участков производства необходимыми человеческими ресурсами и создание мотивации персонала на высокоэффективную трудовую деятельность. Особенность кадровых решений заключается в том, что они почти всегда отражаются на мотивации сотрудников и моральном климате в коллективе. В идеале они должны соотноситься с общей системой ценностей, принятой в организации, с установками и ожиданиями каждого работника.

Идеальный вариант или эталон кадровой политики согласуется с такими аспектами, как: разработка общих принципов кадровой политики, определение приоритетов целей; организационно-штатная политика - планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата, назначения, создание резерва, перемещения; информационная политика - создание и поддержка системы движения кадровой информации; финансовая политика - формулирование принципов распределения средств, обеспечение эффективной системы стимулирования труда; политика развития персонала - обеспечение программы развития, профориентация и адаптация сотрудников, планирование индивидуального продвижения, формирование команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации; оценка результатов деятельности - анализ соответствия кадровой политики и стратегии организации, выявление проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала (центр оценки и другие методы оценки эффективности деятельности) [2, С. 86].

Тем не менее, при попытке сформировать кадровую политику и, следовательно, максимально оптимизировать работу трудового коллектива необходимо руководствоваться определенными правилами или принципа-

ми ведения дела, нарушение которых ведёт к гибели коллектива как социальной системы, а соблюдение – обеспечивает сплоченность, мотивированность и успех.

Кадровая политика определяется стратегией развития организации, т.е. обусловлена целями на текущий и дальнейший период жизни. Затем необходимо выбрать модель построения отношений с персоналом, которые будут способствовать его эффективному развитию [3, С. 124].

Не допускать противоречия характеров людей, задействованных в проекте. Данный принцип обусловлен тем, то личность, индивидуальность руководителя являются центром, вокруг которого строится кадровая политика.

Принцип разделённой мотивации заключается в том, что мотивационные подходы сотрудников, выполняющих различные функции, не должны совмещаться. Необходимо детально разработать систему взысканий и поощрений, с которой сотрудник должен быть ознакомлен. Основанием для «раздельной мотивации» служит то, что мотивация творческих сотрудников и "работников по инструкции" разная. Попытка формирования и повышения мотивации обеих групп сотрудников в рамках одного мероприятия снижает эффективность этого мероприятия.

Максимальная формализация обязанностей представляет собой четкую формализацию обязанностей сотрудника и формализацию его прав в организации по отношению к руководству, другим сотрудникам и клиентам фирмы, т.е. видеть результат деятельности [4, С. 103].

По нашему мнению кадровая политика организации может являться эффективной при учете еще одного основополагающего принципа кадровой политики: при оптимизации интересов сотрудников организации с интересами высшего руководства, что на практике происходит крайне редко.

*Этими принципами на наш взгляд описывается парадигма современной кадровой политики организаций.*

В настоящее время в России реализуются различные программы развития системы государственного управления и органов власти, проекты модернизации отдельных сфер экономики и комплексные антикризисные программы, рассчитанные на достижение положительного экономического эффекта в деятельности отдельных предприятий, организаций и учреждений. Ни одна из программ и ни один проект не будут функционировать без проработки кадровой составляющей [5, С. 126]. Кадры являются наиважнейшим ресурсом любой организации и страны в целом. Развитие инновационности, совершенствование конкурентоспособности будет иметь место при рассмотрении координационно-комплексного подхода к осуществлению преобразований, происходящих в обществе. При рассмотрении данно-

го аспекта следует выделить некоторые проблемы, центральной из которых является развитие человеческого капитала, т.е. масштабные инвестиции в него. [6, С. 33]. Также здесь имеют место такие сложности, возникающие при привлечении персонала, как усовершенствование программы обучения, планирование карьеры и повышение квалификации руководящих кадров.

Поскольку проведение активной и эффективной кадровой политики обеспечивает деятельность всего производства и конечный производственный результат, эта политика становится сердцевинной деятельностью аппарата управления, что определяет уровень конкурентоспособности. [7, С. 19]. Как и в случае с основным капиталом организации, в кадровой сфере также необходимо заранее позаботиться о сохранении субстанции "капитала" и о повышении стоимости. Затраты при зачислении на работу, на обучение и повышение квалификации (инвестиции на образование), расходы по заработной плате, услуги социального характера и производственные расходы на создание рабочего места слишком значительны, чтобы они не принимались руководством организации в расчет при разработке планов и концепций. Эффективность реализации кадровой политики достигается тогда, когда она наиболее полно отражает существенные стороны политико-государственных, экономических, общественных, кадрово-управленческих отношений [8, С. 19]. Лишь система распределения должностей, основанная на принципах профессионализма, опыта и компетентности, отторгающая коррупционные кадровые схемы, позволяет построить ориентированную на будущее кадровую политику организации.

Таким образом, в долгосрочной перспективе формирование кадровой политики основывается на развитии профессионального потенциала человека, что целеполагает национальный приоритет России.

#### Литература:

1. Вотякова И. Компетенция и мобильность персонала в условиях инновационного развития кадрового потенциала организации // Управление персоналом, 2008. - №4 (182).
2. Романенко А. Принципы эффективной кадровой политики // Журнал «Результат», № 6 (42) за 2010 год, стр. 92.
3. Вотякова И. Компетенция и мобильность персонала в условиях инновационного развития кадрового потенциала организации // Управление персоналом, 2008. - №4. - 182 с.
4. Аверин А.Н. Управление персоналом, кадровая и социальная политика в организации: учеб. пособие. - Изд. 2-е. - М.: РАГС, 2005. - 224 с.

5. Бизюков П.В. Служба управления персоналом: функции, типология, модели // Социс, 2007. - №5. - 277 с.

6. Воронцов И. Кадры решают все (10 советов для удачного подбора персонала) // Банковское дело, 2006. - №11.

7. Габитов И. А. Кадровая политика в центре внимания. // Экономика и управление. - Уфа, РИО БАГСУ, 1998, №4.

8. Галенко В.П. Управление персоналом и эффективность предприятий. СПб.: СПбУЭФ, 1994. 79 с.

*К.Н. Мешкова*

ассистент кафедры «Бизнес-информатика и экономика»

ВлГУ, Россия,

*Д.Д. Косенкова*

студентка ВлГУ, Россия

## **ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

*В статье проведен анализ сферы туризма Владимирской области, рассмотрены основные перспективы развития.*

В настоящее время одной из самых перспективных и динамично развивающихся отраслей предпринимательства является туризм и гостиничное хозяйство. Туристическая деятельность является для государства прорывом в развитии социальных отношений, формировании экономических связей. Согласно отчетам Всемирной туристской организации (UNWTO) динамика развития мирового туризма с каждым годом набирает обороты. Если в 1995 г. число интернациональных туристов составляло лишь 527 млн., то к 2014 это количество увеличилось до 1,138 млн. [1].

Туризм считается одним из крупнейших, высокодоходных и наиболее динамично развивающихся секторов экономики, является активным источником поступлений иностранной валюты, оказывающим влияние на платежный баланс страны.

На состояние туризма влияют множество факторов, которые и определяют степень его развития и устойчивости, а увеличение туристического продукта на внутреннем и международном рынке обязывают государство и предпринимателей разрабатывать новые стратегии и планы поведения. Этим обуславливается динамичность и относительное непостоянство индустрии туризма.



Приоритетным направлением формирования туристического спроса является создание новых туристических регионов, которые имеют потенциальные инвестиционные перспективы. Россия имеет большое число базовых предпосылок для роста потока туристов, но, вместе с тем, на сегодняшний день данный потенциал в достаточных масштабах не реализован. Так, по данным Всемирного экономического форума, в рейтинге туристических способностей Россия заняла только 59 место, а к 2014 году уже 53[2], хотя природный потенциал нашей страны в мировых списках занял 4-е место, а объекты культурного наследия - 13. Реализация потенциальных возможностей может и должна создать реальный туристический спрос, поднять популярность региона в масштабах страны и мира в целом, что привлечет большие внешние инвестиционные потоки.

Владимирская область - один из крупнейших культурных центров России, имеющий свою далекую историю, богатый своими огромными ресурсами. На территории региона расположено 3722 объекта культурного наследия, находящихся под охраной государства. Из общего числа памятников 587 являются историческими памятниками федерального значения, 1895 – регионального, 202 – местного (муниципального). Ещё 1038 объекта включены в списки выявленных объектов культурного наследия. Стоит отметить, что десять из них включены в список всемирного наследия ЮНЕСКО. Однако по некоторым данным лишь 30% сохранили удовлетворительное состояние [3].

Проанализировав данные ежегодной статистики туристических потоков Владимирской области, с уверенностью можно сказать, что показатели роста не наблюдаются. На протяжении четырех лет тенденции остаются на одном уровне. Также по данным анализа [4] доходы ВРП от гостиниц и ресторанов в 2008 г. составляли 1,1%, а уже в 2013 составил лишь 1,0%. На основе этого можно сделать вывод о том, что туристический потенциал области не реализован в полном объеме.

К основным критериям, отрицательно влияющие на динамику туризма региона можно отнести следующие:- преобладание программ краткосрочного пребывания туристов в регионе, - недостаточное количество информационных и маркетинговых данных, - неудовлетворительное состояние оборудования, транспорта, дорог.

Решить эти проблемы возможно с помощью привлечения внутренних и внешних капиталовложений, а также с помощью усиления мер государственного регулирования.

Среди перспективных сторон отрасли выделяют следующие:- наличие бренда "Золотое кольцо", - богатое культурное наследие, природные и исторические памятники, - наличие современных гостиничных комплексов.

Предпринимателям сферы туризма и гостеприимства необходимо обратить внимание на качество производимого туристского продукта и на его актуальность

В настоящее время Владимирская область имеет все основания для привлечения финансовых вложений в сферу туризма. Культурные наследие, выгодное географическое положение, исторические памятники - все это способствует дальнейшему развитию сферы туризма.

На территории области действует Стратегия развития Владимирской области на период до 2030 г. и государственная программа Владимирской области "Развитие культуры и туризма на 2014-2020 годы", по которым планируется более чем в 2 раза увеличить бюджетное финансирование индустрии, а также улучшить динамику привлечения внебюджетного капитала.

Общий объем средств на реализацию Программы составляет 12104828,8 тыс.руб. (таблица 1) в том числе: областной бюджет: 11295662,8тыс.руб., внебюджетные средства составляют 322103тыс.руб., средства муниципальных бюджетов равны 487063тыс.руб. [5].

Таблица 1

Целевые объемы финансирования в развитие культуры и туризма

Объемы бюджетных ассигнований на реализацию Программы	Областной бюджет, тыс. руб.	Внебюджетные средства, тыс. руб.	Средства муниципальных бюджетов, тыс. руб.
2014 год	873382,9	39479	36368.
2015 год	1298138,4	53014	52609
2016 год	1824828,3	45922	79554
2017 год	1824828,3	45922	79633
2018 год	1824828,3	45922	79633
2019 год	1824828,3	45922	79633
2020 год	1824828,3	45922	79633
<b>Итого:</b>	<b>11295662,8</b>	<b>322103</b>	<b>487063</b>

Стратегией развития туризма во Владимире является эффективное использование имеющихся туристических ресурсов и продуктов и создание новых путем развития туристического продукта города Владимира и области. Что же касается государственной поддержки предпринимательства туристской сферы, то еще в 1997 году был создан фонд поддержки малого и среднего бизнеса. Деятельность фонда направлена на поддержку малого предпринимательства, участвует в реализации программ и проведении организационных и иных мероприятий. Также в области существуют программы поддержки начинающих предпринимателей.

Однако нельзя не учесть влияния частного сектора экономики. Основным источником финансирования сферы туризма являются собственные средства организаций, которые составляют 65,2% от общего объема инвестиций в основной капитал, 13,4% приходится на бюджетные средства [6].

Особенно ценным потенциалом в регионе обладают старинные сельские поселения, а также особые традиции, которые составляют основные брендинговые ресурсы области. К таким можно отнести, например "День огурца" и Масленица в г. Суздаль, которые пользуются повышенным спросом на мировом рынке туристских услуг. Однако не стоит брать во внимание внедрение инноваций и создание новых направлений туризма, которые являются реальным двигателем туристического рынка. Основная ставка делается на развитие традиционного туризма.

Основные направления туризма в области являются: традиционный туризм, бизнес-туризм, паломнический, экологический, археологический туризм. Успех этих направлений неразрывно связан с формированием благоприятной обстановки не только для туристов, но и для жителей города и области, создание новых парковых зон, качественное улучшение городской архитектуры, развитие транспортных систем и жизненной инфраструктуры в целом.

Таким образом, насыщение рынка туристическими услугами требует новых подходов для дальнейшего развития этой сферы. Достаточная стабильность позволяет судить о ее конкурентоспособности и значимости на мировом рынке, а большие потенциалы и перспективы определяют возможность дальнейшего формирования спроса и предложения туристских услуг.

Туризм является не просто перспективной отраслью, способной приносить крупные доходы региону, а сложной многоуровневой системой, которая нуждается в государственном регулировании, требующем точного анализа и формирования стратегий как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе.

Современное состояние туризма требует не только совершенствования инструментов и методов использования ресурсного потенциала, но и тщательный анализ уже существующих, определение основных тенденций на основе новых современных подходов, которые обеспечат развитие и совершенствование всей отрасли на основе правильного управления ею со стороны государства.

Как динамичная и достаточно развитая система туризм может и должен приносить огромные финансовые доходы. Для этого требуется грамотное управление им как на малом, предпринимательском, так и на высшем - государственном уровне.

## Литература:

1. Журнал "Туристический барометр" (UNWTO World Tourism Barometer). 2015 г.
2. Всемирный экономический форум: Рейтинг стран мира по уровню конкурентоспособности сектора путешествий и туризма в 2010 - 2015 годы.
3. Федеральная служба государственной статистики. Использование объема инвестиций в основной капитал организациями области по видам экономической деятельности 2012-2014 гг.
4. Указ губернатора Владимирской области 31.10.2014. № 66О внесении изменений в Указ Губернатора области от 02.06.2009 № 10\ \ Стратегия развития Владимирской области на период до 2030 г.
5. Постановление Губернатора Владимирской обл. от 29.11.2013 N 1348 (ред. от 07.04.2015) "Об утверждении государственной программы Владимирской области "Развитие культуры и туризма на 2014 - 2020 годы
6. К.А. Нефедова, Н.Ю. Изюмова. "Особенности регионального развития гостиничного бизнеса" 2014 г.

*К.Н. Мешкова,*  
ассистент кафедры «Бизнес-информатика и экономика»  
ВлГУ, Россия

## **ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ИНВАЛИДОВ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА**

*В статье проанализирована ситуация на рынке труда региона, рассмотрены основные проблемы вовлечения в экономическую деятельность людей-инвалидов.*

В современных условиях становится важной проблема обеспечения экономического потенциала страны квалифицированными кадрами и остро стоит необходимость реализации дополнительных мер государственного воздействия на процесс занятости людей-инвалидов. Среди них особо важной становится интеграция трудового потенциала инвалидов в сферу трудовой деятельности.

Федеральный Закон от 24 ноября 1995 года N 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» определяет государственную политику в сфере социальной защиты людей-инвалидов в нашей стране. Её цель – обеспечить инвалидам равные с другими гражданами возможности в реализации гражданских, экономических, политических и других прав и свобод, предусмотренных Конституцией Российской Федерации.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации каждый гражданин страны имеет право на труд, который он свободно выбирает, право распоряжаться способностями к труду, выбирать интересующую профессию и род занятий, а также право на защиту от безработицы. Инвалиды, как и все здоровые люди, имеют определенные способности, таланты, используя которые, при особенной организации их деятельности, они могут принести немалую пользу обществу. Признание лица инвалидом осуществляется на основе решения Государственной службы медико-социальной экспертизы, при котором разрабатывается индивидуальная программа его реабилитации, которая содержит кроме реабилитационных мероприятий, также и положения о рекомендуемых условиях труда инвалида.

В настоящее время на рынке труда сложилась экономическая ситуация, которая усложняет устройство на работу инвалидов. Ведь для людей с ограниченными возможностями трудоустройство – это не только средство самообеспечения, но и утверждение личности, социальная адаптация и возможность интеграции в общество, что невозможно добиться с помощью социальных выплат. Инвалиды, которые были уволены из организации, могут быть зарегистрированы в качестве безработных в органах службы занятости. Для этого им необходимо представить соответствующие документы. Когда нет возможности подобрать подходящую работу инвалидам предоставляется право пройти профессиональную подготовку или повышение квалификации, с выплатой стипендии в период обучения.

Одним из наиболее важных направлений интеграции инвалидов являются мероприятия по профессиональной реабилитации, которые включают в себя образование, профессиональную ориентацию, профессиональную адаптацию и их дальнейшее трудоустройство.

Трудоустройство инвалидов регламентируется статьями 20-23 Федерального закона от 24 ноября 1995 N 181-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации".

Для предприятий, трудоустраивающих людей – инвалидов, существует определенная квота для приема на работу инвалидов, она равна 2%-4% от среднесписочной численности работников, для организаций, в которых численность работников свыше 100 человек, а в организациях с численностью трудящихся от 35 до 100 человек квота инвалидов не должна превышать 3% [1, ст.21].

Для работников с ограниченными возможностями необходимы специально обустроенные для них рабочие места, места, которые требуют дополнительные меры по организации их деятельности. Они включаются в себя, как адаптацию основного и вспомогательного оборудования предприятия под инвалидов, так и техническое и организационное оснащение,

с учетом индивидуальных особенностей инвалидов. Специальные рабочие места для трудоустройства людей-инвалидов оборудуются с учетом их нарушенных функций и ограничений жизнедеятельности на основе требований, определенных федеральным органом исполнительной власти.

На основе № 181-ФЗ работодатель создает требуемые законодательством и индивидуальной программой реабилитации условия труда для инвалида, независимо от организационно-правовых форм организации. Для инвалидов 1 и 2 групп должна быть установлена сокращенная рабочая неделя, равная не более 35 часов с сохранением полной оплаты труда инвалида. Привлечение работников-инвалидов к сверхурочным работам, к работе в выходные дни и ночное время возможно только с их согласия и если это не противоречит медицинским рекомендациям. Когда в организации происходит высвобождение работников инвалиды, получившие в данной организации трудовое увечье или заболевание, имеют преимущество перед другими работниками в виде права на оставление при данной организации. При причинении вреда работнику в результате увечья, профессионального заболевания или другого повреждения здоровья, связанного с исполнением трудовых обязанностей, за счёт средств работодателей, создаются специальные рабочие места для трудоустройства инвалидов, получивших трудовое увечье или профессиональное заболевание [1, ст. 22].

Необходимо отметить, что человек, имеющий инвалидность обладает рядом психологических факторов, отражающих его положение на рынке труда и формирующих его отношение к обществу. Инвалиды, как правило, относятся к мало мобильной и наименее защищенной категории населения. Это связано прежде всего дефектами физического состояния, вызванными заболеваниями, которые привели к инвалидности. Психологические проблемы связаны с изолированностью инвалидов от внешнего мира. Поэтому для инвалидов так важна занятость. Инвалид, имеющий работу, перестает ощущать свою неполноценность, вызванную физическими или иными недостатками здоровья, чувствует себя полноправным членом общества и имеет дополнительные материальные средства.

Во Владимирской области проживает более 30,5 тыс. граждан с ограниченными возможностями в трудоспособном возрасте, около 10 тыс. из которых работают.

Численность инвалидов, ежегодно обращающихся в органы службы занятости населения, составляет около 13% от общего числа трудоспособных инвалидов (в среднем 4 тыс. человек) [3].

На территории области действует Постановление Губернатора Владимирской области от 28 октября 2013 г. № 1206 Об утверждении государственной программы Владимирской области «Содействие занятости населения Владимирской области на 2014-2016 годы». Финансирование Про-

граммы осуществляется за счет средств областного бюджета и средств федерального бюджета, предоставленных в виде субсидий бюджету Владимирской области.

Общий объем средств на финансирование Программы составляет 2146082,9 тыс. рублей, в том числе: из средств областного бюджета 664099,9 тыс. рублей (в том числе в 2014 году составляло 217621,7 тыс. руб., в 2015 году составляет 223552,9 тыс. руб., в 2016 году планируется 222925,3 тыс. руб.), а из средств федерального бюджета – 1322083,0 тыс. рублей (в том числе в 2014 году составляло 459073,3 тыс. руб., в 2015 году составляет 430951,0 тыс. руб., в 2016 году планируется 432058,7 тыс. руб.), средства внебюджетных источников составляют 159900,0 тыс. рублей (в том числе в 2014 году составляло 53300,0 тыс. руб., в 2015 году составляет 53300,0 тыс. руб., в 2016 году планируется 53300,0 тыс. руб.) [2].

Данная Программа использует средства федерального и областного бюджетов на оснащение рабочих мест для инвалидов и способствует повышению заинтересованности работодателей в приеме на работу людей с ограниченными возможностями. Она создает условия для использования трудового потенциала инвалидов, который вносит вклад в экономику Владимирской области и повышает ее благосостояние, особенно это важно в условиях сокращения численности трудовых ресурсов региона.

Содержание Программы заключается в том, что центр занятости населения Владимирской области проводит анализа профессионально-квалификационного состава инвалидов, состоящих на учете, с их индивидуальными программами реабилитации, и представляет работодателям предложения по трудоустройству людей с ограниченными возможностями. Затем работодатель производит отбор подходящих кандидатов, определяет меры, необходимые для оснащения рабочих мест по трудоустройству

Данное мероприятие предусматривает оборудование (оснащение) в 2015 году **173** рабочих мест для трудоустройства инвалидов.

Несмотря на наблюдающуюся положительную динамику на рынке труда Владимирской области и повышение спроса на рабочую силу, проблема трудоустройства инвалидов сохраняется.

Сложная система льгот и пособий, которые в свою очередь не приводят к улучшению положения инвалидов в обществе, не увеличивают показатели их уровня образования и трудоустройства. Создание условий социальной и профессиональной интеграции трудового потенциала инвалидов является инструментом повышения эффективности региональной и государственной политики занятости инвалидов.

Таким образом, основой конкурентоспособности регионов являются не только уровень валового регионального продукта, но и качество жизни,

инвестиционная привлекательность региона. Основу регионального развития составляет человеческий капитал. На основе этого инструментами, способствующими повышению уровня человеческого капитала, являются в первую очередь инвестиции в образование и здравоохранение, а также поиск новых факторов роста региона. Среди которых можно выделить социальную и профессиональную интеграцию в экономику людей с ограниченными возможностями.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. N 181-ФЗ "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации" (в редакции от 21.07.2014, с изменениями от 06.04.2015). Электронный ресурс. Режим доступа [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_166137](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166137).

2. Постановление губернатора от 28 октября 2013 г. N 1206 Об утверждении государственной программы Владимирской области «Содействие занятости населения Владимирской области на 2014-2016 годы». Электронный ресурс. Режим доступа [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_16637](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16637).

3. Официальный сайт Департамента по труду и занятости населения Владимирской области. Электронный ресурс. Режим доступа <http://vladzan.ru>.

*К.А. Нефёдова*

к.э.н., доцент каф. «Коммерция и гостеприимство», ВлГУ, Россия

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В РАЗВИТИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ТЕРРИТОРИИ**

*В статье рассмотрены основные инструменты маркетинга, которые используются в процессе анализа и разработки направлений развития территорий.*

Потребительский рынок муниципального образования представляет собой территориальную систему социально-экономических отношений в сфере обмена, обеспечивающую удовлетворение потребностей населения.

Территориальный потребительский рынок является частью общего регионального рынка, при этом он представляет собой такой рынок, на котором товары покупаются для личного потребления [4].



Механизм формирования и функционирования потребительского рынка города представляется как взаимодействие объективно действующих факторов, явлений и процессов в сфере производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, сложившихся на данной территории.

Формирование и функционирование потребительского рынка определяется взаимосвязями между потребностями населения и производством, спросом и предложением, показателями уровня дифференциации доходов и характером потребления, текущим потреблением и накоплением. Взаимосвязи, в свою очередь, определяются экономическими, социально-демографическими и психологическими факторами [1].

Осуществление в России рыночных реформ предоставляет реальные возможности для глубокой социальной ориентации экономики, связанной с ростом производства и развитием рынка потребительских товаров и услуг населению, расширением их ассортимента и повышением качества.

На сегодняшний день в сфере потребительского рынка происходят положительные изменения. Если вчера предпринимателя интересовала только прибыль, полученная с наименьшими затратами и в кратчайшие сроки, то сегодня его волнуют стабильность работы и реальные перспективы развития.

Многие инструменты маркетинга территорий применимы ко всем уровням их организации, т. е. являются общетерриториальными, - разумеется, с учетом специфики конкретных уровней и с учетом задач, которые стоят перед теми или иными территориями [2].

Все инструменты маркетинга, используемые территориями, можно разделить на две группы - инструменты анализа рынка и инструменты для развития рынка (таблица 1).

Таблица 1

Инструменты маркетинга территории и их применение

<b>Инструмент маркетинга</b>	<b>Описание (содержание инструмента)</b>	<b>Роль для территории</b>
<b>Инструменты анализа территориального потребительского рынка</b>		
Индикаторы	Ряды статистических данных, которые подобраны специально по какой-либо проблеме и указывают на пути ее решения.	Позволяют выделить и формализовать проблему, дать комплексное представление о предмете исследования.
Индексы	Единый числовой показатель, скомбинированный различными индикаторами (часто - с различными удельными весами, коэффициентами значимости)	Используются для сравнения явлений независимо от времени и места их нахождения.

Инструмент маркетинга	Описание (содержание инструмента)	Роль для территории
<b>Инструменты анализа территориального потребительского рынка</b>		
Рейтинги	Инструменты сопоставления ряда анализируемых объектов по определенным интегральным характеристикам (прежде всего индексам, а также индикаторам).	Они позволяют субъектам принятия решения осуществлять выбор между различными охарактеризованными объектами, в отношении тех или иных действий.
SWOT-анализ	SWOT-анализ предполагает в качестве результата своего применения создание матрицы анализа условий жизнедеятельности системы, которую также называют матрицей анализа имеющихся достоинств/недостатков, будущих возможностей/опасностей, по сравнению с конкурентами.	На ее базе дается комплексная оценка текущего состояния территории, ее конкурентоспособности.
<b>Инструменты развития территориального потребительского рынка</b>		
Позиционирование территории	Стратегическое решение, базирующееся на результатах использования инструментов переработки маркетинговой информации о состоянии окружающей рыночной среды и факторах, воздействующих на перспективы развития территории.	Выбор наиболее выгодных целевых сегментов рынка и определение направлений развития от нынешних к желаемым конкурентным позициям товаров и услуг территории как внутри ее, так и за ее пределами.
Комплекс маркетинга [3]: - продукт  - цена  - размещение, распределение, локализация  - продвижение	- ресурсы территории, востребуемые ее потребителями - затраты, которые несут потребители территории. - выбора объема и направленности информации, которая будет распространяться с целью формирования интереса к территории. - рекламная и PR-кампании	Обеспечивают стратегическое развитие территории
Брендинг	Образ страны или региона в сознании граждан или мировой общественности. В качестве брендов могут использоваться любые символы, имена, достопримечательности, связанные с этим регионом и вызывающие положительные эмоции	Позволяет оптимизировать бюджетные и внебюджетные расходы на информационные, социо-культурные, спортивные и другие проекты. Большая самодостаточность регионов и их меньшая зависимость от центра

Механизмы территориального управления постепенно адаптируются к условиям рыночных отношений. Стремление к удешевлению аппарата, уменьшению его размеров и повышению эффективности также склоняют территориальные администрации к необходимости использовать маркетинговые методы в собственной деятельности.

Маркетинговый подход к проблемам территориального управления заключается также в том, что именно он максимально приближает производителя социально-политических услуг (например, городскую, областную, краевую администрации) или социально-экономических услуг (допустим, крупное акционерное общество, определяющее развитие целого города) к потребителю этих услуг – самым различным целевым аудиториям и группам общественности. При этом методы территориального маркетинга следует рассматривать не только как условие грамотного проведения политических кампаний, но и как стиль управления, разновидность управленческой политики.

Кроме указанных инструментов маркетинга имеет смысл рассмотреть еще одни, который в настоящее время мало используется при проведении оценки развития потребительского рынка, но активно применяется предприятиями.

Для характеристики территориального потребительского рынка можно выделить показатели, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Рекомендуемая характеристика показателей территориального потребительского рынка на основе параметров развития рынка

Параметры рынка	Определение показателя	Интерпретация значений показателя
Уровень конкуренции, $\chi_1$	Соотношение объема продаж крупных предприятий к сумме объемов продаж крупных и мелких предприятий	0 – конкуренция отсутствует ввиду отсутствия пр на рынке; 0 - 0,2 – чистая конкуренция; 0,2 - 0,4 – монополистическая конкуренция; 0,4 - 1,0 – олигополистическая конкуренция; 1,0 – чистая монополия.
Скорость роста производства, $\chi_2$	Прирост объемов производства в динамике	- инерционный рост на уровне предыдущих лет, - экономический рост, соответствующий параметрам реализации городской программы; - интенсивный экономический рост, обеспечивающий увеличение производства продукции до уровня рациональных норм потребления

Параметры рынка	Определение показателя	Интерпретация значений показателя
Продовольственная безопасность города, $\chi_3$	Доля ввоза товаров, %	ввоз до 15% - норма ввоз 15-20% - достаточная независимость ввоз 20-30% - угроза зависимости ввоз выше 30% - зависимость
Чувствительность к инфляции, $\chi_4$	Значение коэффициента корреляции между производством продукции и инфляцией	Теснота связи 0,1-0,3 – слабая; 0,3-0,5 – умеренная; 0,5-0,7 – заметная; 0,7-0,9 – высокая; 0,9-0,99 – весьма высокая
Изменение производства товаров в расчете на душу населения, $\chi_5$	Темп роста изменения производства на душу населения	- быстрое снижение – ниже 5% - снижение – до 5% - на уровне предшествующего периода; - рост - до 5% - быстрый рост – выше 5%

Критерии получают расчетным путем, а затем оцениваются в баллах.

Кроме того, можно произвести расчет интегрального показателя, который необходим для общей характеристики рынка и динамики его развития. Изменение интегрального показателя свидетельствует об изменении состояния рынка и требует принятия оперативных управленческих решений.

#### Литература:

1. Иневатова О.А. Социально-экономические особенности развития регионального потребительского рынка. ВЕСТНИК ОГУ №2 (108) /февраль-2010
2. Новикова Н.В. Концепция и терминологическая база местного исследования потребительского рынка. /Муниципалитет: экономика и управление. №1 - Март-2012
3. Орлова Т.М. Маркетинговые коммуникации как инструмент развития регионального рынка. /Маркетинг в России и за рубежом. №1-2011
4. Потребительский рынок города: состояние и перспективы [Текст]: монография / кол. авт. под рук. Т.В. Усковой. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 111 с.

## **МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ**

*В статье рассмотрены методы определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через границу ЕЭС и условия применения этих методов.*

Таможенная стоимость – по сути это налоговая база для расчета размера пошлины и НДС. Ввиду того, что таможенные платежи составляют до половины доходной части российского бюджета, таможенные органы систематически завышают таможенную стоимость на импортный груз в целях увеличить таможенные платежи. По некоторым товарным группам, таможенная стоимость, принимаемая за расчет таможенных платежей, в несколько раз превышает международные товарные цены. Существует 6 методов определения таможенной стоимости, каждый из них применяется последовательно, когда предыдущий метод не может быть применен. Шестой метод резервный, расчет таможенной стоимости производится исходя из цен на данный товар на внутреннем рынке РФ. И так методы определения:

**1 метод.** По стоимости сделки с ввозимыми товарами – на данный момент самый распространенный метод определения тс. Алгоритм расчета таможенной стоимости следующий: суммируем стоимость товара в стране происхождения по инвойсу и стоимость доставки товара до границы РФ. Итоговая сумма – база для расчета таможенной пошлины и НДС.

**2 метод.** По стоимости сделки с идентичными товарами — определение таможенной стоимости по стоимости сделки с идентичными товарами. стоимость сделки с идентичными товарами принимается в качестве основы для определения таможенной стоимости.

**3 метод.** По стоимости сделки с однородными товарами — формально его применение не отличается от метода 2, за исключением понятия однородные товары — товары, которые не являются полностью идентичными, но имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять такие же функции, что и оцениваемые товары, и быть коммерчески взаимозаменяемыми.

**4 метод.** На основе вычитания стоимости — базируется на цене, по которой ввозимые (оцениваемые) или идентичные, или однородные товары были проданы наибольшей агрегированной партией на территории Рос-

сийской Федерации в неизменном состоянии. Из цены при этом вычитаются затраты, характерные только для внутреннего рынка, которые не должны быть включены в таможенную стоимость (таможенные пошлины, обычные расходы в связи с транспортировкой и продажей и пр.)

**5 метод.** На основе сложения стоимости — на основе учета издержек производства этих товаров, к которым добавляется сумма прибыли и расходов, характерных для продажи оцениваемых товаров в России. Пожалуй, это самый сложный метод, так как мало какой поставщик согласится предоставить калькуляцию себестоимости продукции. И потом, даже получив эти данные их еще нужно на русский язык перевести.

**6 метод.** Резервный метод — применяется в случае невозможности определения таможенной стоимости вышеперечисленными методами. Основан на расчетах и экспертных оценках, при этом оценки базируются в максимально возможной степени на стоимости сделки ввезенных товаров; используется стоимость, основанная на фактических оценках, то есть ценах, по которым ввезенные товары продаются в стране при обычном ходе торговли в условиях конкуренции.

В целях определения таможенной стоимости у декларанта могут быть затребованы следующие документы:

- прямой контракт с заводом
- подтверждение оплаты на завод, сумма соответствует всем документам
- экспортная декларация
- инвойс
- прайс – лист завода
- спецификация приложение к контракту с ценами

### **Условия применения метода 1**

- Оцениваемые товары являются предметом договора купли-продажи
- Не существуют ограничений в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами
- Продажа товаров или их цена не зависит от соблюдения условий или обязательств, влияние которых на стоимость товаров не может быть уточнено (например, покупка товара одного наименования, пользующегося высоким спросом, только при условии покупки другого товара с низким уровнем спроса)
- Любая часть дохода, полученного в результате последующей продажи товаров, распоряжения товарами иным способом или их использования, не будет причитаться прямо или косвенно продавцу

- Покупатель и продавец не являются взаимосвязанными лицами, за исключением случаев, когда покупатель и продавец являются взаимосвязанными лицами, но взаимосвязь не повлияла на цену товара

- Дополнительные начисления к контрактной цене производятся на основании документально подтвержденных и поддающихся количественному определению сведений

Дополнительные начисления к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате (контрактной цене) (ст. 19.1 Закона «ОТТ»)

- Расходы на тару;
- Расходы на упаковку, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

- Соответствующим образом распределенная стоимость товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных покупателем бесплатно или по сниженной цене

- Платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (за исключением платежей за право воспроизведения в Российской Федерации)

- Любая часть дохода, полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования товаров, которая прямо или косвенно причитается продавцу;

- Расходы по перевозке (транспортировке), погрузке, выгрузке или перегрузке товаров и проведению иных операций, связанных с их перевозкой (транспортировкой) до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на таможенную территорию РФ (термины EXW, FCA, FAS, FOB);

- Расходы на страхование в связи с международной перевозкой товаров.

### **Условия применения методов 2-3**

- выбранные декларантом товары являются идентичными/однородными с оцениваемыми товарами;

- идентичные/однородные товары проданы на экспорт в РФ;

- идентичные/однородные товары ввезены в РФ в тот же или соответствующий ему период времени, что и оцениваемые товары;

- таможенная стоимость идентичных/однородных товаров определена методом 1 и принята таможенным органом в соответствии со ст. 19 Закона «ОТТ»;

- идентичные/однородные товары были проданы на тех же коммерческих уровнях и по существу в том же количестве, что и оцениваемые товары, или, если проводились корректировки в связи с продажей на разных коммерческих уровнях и (или) в разном количестве, то такие корректировки были проведены с соответствующим документальным подтверждением;

#### **Условия применения метода 4**

- Оцениваемые/идентичные/однородные товары продаются в РФ в том же состоянии, в котором они ввозятся на таможенную территорию РФ;
- Оцениваемые/идентичные/однородные товары продаются лицам, не являющимися взаимосвязанными с лицами, осуществляющими продажу на территории РФ
- Оцениваемые, идентичные/однородные товары продаются на внутреннем рынке РФ в тот же или соответствующий ему период времени, в который осуществляется ввоз оцениваемых товаров на таможенную территорию РФ

#### **Условия применения метода 5**

При применении метода определения таможенной стоимости товара на основе сложения стоимости в качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена товара, рассчитанная путем сложения:

- 1) расходов по изготовлению или приобретению материалов и расходов на производство, а также на иные операции, связанные с производством оцениваемых (ввозимых) товаров;
- 2) суммы прибыли и коммерческих и управленческих расходов, эквивалентной той величине, которая обычно учитывается при продажах товаров того же класса или вида, что и оцениваемые (ввозимые) товары, которые производятся в стране экспорта для вывоза на единую таможенную территорию таможенного союза;
- 3) расходы по перевозке (транспортировке) товаров до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на единую таможенную территорию таможенного союза;
- 4) расходы по погрузке, разгрузке или перегрузке товаров и проведению иных операций, связанных с их перевозкой (транспортировкой) до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на единую таможенную территорию таможенного союза;
- 5) расходы на страхование в связи с операциями по перевозке и погрузочно-разгрузочными работами.

#### **Условия применения метода 6**

Данный метод определения таможенной стоимости товара аналогичен рассмотренным ранее 5-ти методам, однако при их применении допускается гибкость. В частности допускается следующее:

1. для оцениваемых товаров за основу может быть принята стоимость сделки с идентичными или однородными товарами, произведёнными в иной стране, чем страна, в которой были произведены оцениваемые товары;



2. при определении таможенной стоимости оцениваемых товаров на основе стоимости сделки с идентичными или однородными товарами допускается отклонение от установленных требований относительно сроков ввоза на единую таможенную территорию таможенного союза идентичных или однородных товаров (они могут быть ввезены несколько ранее, чем за 90 календарных дней до ввоза оцениваемых товаров);

3. для определения таможенной стоимости оцениваемых товаров за основу может быть принята таможенная стоимость идентичных или однородных товаров, определённая в соответствии с методами определения таможенной стоимости товара на основании вычитания или сложения стоимости;

*Н.О. Субботина,*  
старший преподаватель кафедры БИЭ, ВлГУ, Россия

## **СТРУКТУРНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ВУЗОВ**

*В статье рассмотрены организационные структуры, с помощью которых осуществляется взаимодействие вузов с представителями власти и бизнеса.*

Современная экономика диктует новые правила взаимоотношения бизнеса и образования. Это сопряжено с решением основных целей функционирования бизнеса и направлено на получение положительного результата.

Если рассматривать ТОП 100 предприятий России в 2013 году, то большинство лидеров рейтинга не отражают информации о взаимодействии с наукой и инновациями.

Приоритетным направлением политики России является создание инновационно - ориентированной экономики на основе опережающего развития образовательных услуг с учетом внедрения перспективных IT - технологий в различных отраслях народного хозяйства. В таких условиях модернизации российской экономики кардинально меняются подходы к развитию системы образования и науки, как следствие, её влияние на экономический рост регионов[3].

Есть разные формы такой интеграции – и уже зарекомендовавшие себя, и только появляющиеся. Новым законом «Об образовании в Российской Федерации» предусмотрены следующие формы интеграции, которые предполагают создание конкретной организационной структуры.

В настоящее время взаимодействие ВУЗа и реального бизнеса реализуется посредством функционирования технопарков, бизнес - инкубаторов, альянсов, консорциумов, совместных предприятий, образовательно-промышленных групп, технологических платформ, а также путем простой реализации договорных отношений.

Технопарк - это организация, управляемая специалистами, главной целью которых является увеличение благосостояния местного сообщества посредством продвижения инновационной культуры, а также состоятельности инновационного бизнеса и научных организаций. Для достижения этих целей технопарк стимулирует и управляет потоками знаний и технологий между университетами, научно-исследовательскими институтами, компаниями и рынками[4].

На сегодняшний день по линии Минэкономразвития создано 4 технопарка, по программе Минкомсвязи – 13 (из них 9 действующих, а 4 – на стадии строительства), по программе Минобрнауки – 30. Кроме этого, функционирует несколько частных технопарков (например, «Фабрика» в Астрахани, «Саров» в Нижнем Новгороде), но это скорее единичные случаи. Остальные технопарки созданы по региональным программам – всего их около пятидесяти.

Основная проблема таких структур заключается в том, что реальную доходность они начнут приносить через существенный промежуток времени (10-15 лет).

Как показывает мировая практика – технопарки одна из наиболее эффективных форм взаимодействия образования и бизнеса, но в России пока малоэффективна.

Бизнес-инкубатор - это специальный инструмент экономического развития, предназначенный для ускорения роста и успешной самореализации предпринимателей, предприятий и компаний (в нашем случае студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей) посредством предоставления им комплекса ресурсов и услуг по поддержке и развитию их деловой активности.

Инкубаторы помогают выживать и расти молодым фирмам во время начального периода - когда фирмы наиболее подвержены рискам. Инкубаторы содействуют активному развитию фирм, которые в дальнейшем смогут оставить бизнес-инкубатор и работать без его поддержки [6].

С 2005 года в рамках федеральной программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) профильный департамент Минэкономразвития продвинул идею создания сети региональных и муниципальных бизнес - инкубаторов. Разработанная департаментом «Проектная карта развития МСП» предполагала увеличение количества

бизнес - инкубаторов с 70 в 2008 году до 160 в 2012-м. Большая часть из них должна была решить задачу «Развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства в высшей школе». На эти цели предполагалось выделить 338 млн. рублей в 2010 году и 219 млн. в 2011-м [1].

Однако как показывает практика деятельность таких бизнес - инкубаторов оказалась неэффективной. Так по данным статистики в 2012 г. в количество бизнес – инкубаторов при ВУЗах сократилось до нуля.

Научно-технический стратегический альянс – это долгосрочное институциональное соглашение формально независимых экономических агентов (бизнеса, государственных структур, учебных заведений) с целью временного объединения комплиментарных специфических факторов производства и решения инновационно – коммерческих задач глобального распространения новых технологий [2].

Осознавая значимость «открытых инноваций» и стратегического альянсового партнерства как инструментария их воспроизводства, в 2012 г. в рамках форума «Открытые инновации» представителями мировой и российской индустрии высоких технологий, государственных структур, ключевых экономических ведомств, научных кругов и экспертного сообщества в области инновационного развития подписан ряд знаковых соглашений:

- между Казанским национальным исследовательским технологическим университетом и ОАО «Аэрофлот»;
- между компанией ОАО «Ангстрем» и международной корпорацией IBM;
- между компаниями «Мегафон» и Ericsson;
- между компанией Huawei и холдингом РТИ.

Консорциум – это временное объединение юридических лиц на основе особого соглашения для совместного достижения каких-либо целей, обычно для реализации крупных экономических проектов, при сохранении ими организационной самостоятельности.

Сейчас консорциумы создаются в различных отраслях народного хозяйства.

Консорциумы в сфере образования призваны обеспечить современный бизнес квалифицированными кадрами, способными решать практические задачи в условиях конкретного производства.

Совместное предприятие предполагает вклад со стороны партнеров в виде капитала, технологии или других активов. Во многих случаях ответственность в управлении разделена между фирмами-партнерами. Сфера образования предполагает создание совместных предприятий для совершенствования научно-технического потенциала, повышения уровня инно-

вационного развития регионов, а также для подготовки квалифицированных кадров и проведения соответствующих научных исследований.

Образовательно-промышленная группа (ОПГ) - это совокупность учебных заведений и предприятий, объединивших свои материальные и нематериальные ресурсы на основе договора в целях создания объединения, основанного на взаимном участии, для реализации инвестиционных, инновационных и иных проектов и программ, направленных на повышение качества подготовки специалистов всех уровней образования в соответствии с современными требованиями технологического и социально - экономического развития страны[5].

Структура образовательно-промышленной группы может варьироваться в зависимости от тех задач, которые были поставлены перед партнерами при ее создании. Согласно существующим ограничениям минимальный состав ОПГ – «1+1» (один вуз - одно предприятие).

Крупные производственные предприятия могут участвовать в ОПГ с целью создания системы корпоративного университета, осуществляющего подготовку сотрудников для компании. Причем перспективность такой формы взаимодействия заключается в удовлетворении потребности в кадрах на всех уровнях иерархии.

Корпоративное обучение потребует существенных затрат на совершенствование как учебно-методической, так и материально-технической базы образовательного учреждения высшей школы. Система финансирования таких проектов будет осуществляться заинтересованной стороной – предприятием (группой предприятий), составляющих ОПГ.

Таким образом, привлекательность такой формы взаимодействия для ВУЗов очевидна. Помимо дополнительных внебюджетных доходов появляется возможность обзавестись современной материально - технической базой.

#### Литература:

1. Буев В. Бизнес – инкубаторы: какова их результативность? - //Бизнес-журнал, 2012. - №1. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/investor/incubator.shtml>.

2. Езангина И.А. Научно-технический стратегический альянс: воплощение реализации принципа «открытых инноваций» // Фундаментальные исследования. 2013. №6-4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/nauchno-tehnicheskii-strategicheskii-alyans-voploschenie-realizatsii-printsipa-otkrytyh-innovatsiy>.

3. Материалы к выступлению Министра образования и науки РФ Дмитрия Ливанова на заседании Правительства РФ от 21 августа 2013 года

по вопросу «О поддержке образовательных организаций высшего образования, играющих ключевую роль в социально - экономическом развитии регионов» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kspu.ru/upload/documents/2013/08/23/d54787ad69cb43453b8bb5c033feebdb/130821-pravitelstvo-materialyi-k-vyistupleniyu-livanova-21-avgusta.pdf>.

4. Понятие, функции и задачи технопарков. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/technopark/part1>.

5. Н. Р. Кельчевская, С. Л. Шкавро. Образовательно-промышленные группы как инструмент финансирования вуза. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/104/094/1217/61-65.pdf>.

6. [http://fond-chasty.ucoz.ru/publ/chto\\_takoe\\_biznes\\_inkubator/1-1-0-2](http://fond-chasty.ucoz.ru/publ/chto_takoe_biznes_inkubator/1-1-0-2).

*И.Б. Тесленко,*  
д.э.н., зав. кафедрой бизнес-информатика и экономика  
ВлГУ, Россия

## **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

*В статье описаны реалии государственно-частного партнерства в инновационной сфере страны, названы сдерживающие факторы развития и предложены пути решения имеющихся проблем.*

Партнерство двух секторов – государства и бизнеса сложилось достаточно давно. Особенно востребованным оно становится при решении важнейших народно-хозяйственных задач, таких как переход экономики страны на инновационный путь развития.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) в инновационной сфере несколько отличается от такого рода сотрудничества в других сферах. Возникнув как институт инновации, ГЧП развиваясь, вызывает к жизни инновационные способы решения экономических проблем, генерируя соответствующий синергический эффект. Поэтому ГЧП как нельзя лучше коррелируется с современной тенденцией развития социально-экономических систем на основе экономики знаний и инноваций.

Партнерство между государственным и частным секторами экономики в инновационной сфере было впервые определено в 2002 г. Комитетом ОЭСР [1] по научной и технологической политике следующим образом: под ГЧП понимаются «любые официальные отношения или догово-

ренности на фиксированный (бесконечный) период времени между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной области науки, технологии и инноваций» [2]. Действительно, ГЧП в инновационной сфере представляет собой проведение совместных исследований и разработок, финансирование и использование их результатов; участие в формировании, управлении и финансировании инновационной инфраструктуры.

Под ГЧП в условиях инновационного развития экономики понимают зафиксированные в официальных документах модели организационного и финансового взаимодействия, позволяющие госсектору привлекать и использовать частный капитал для реализации инновационных проектов на взаимовыгодных условиях, предполагающие прозрачное распределение затрат, результатов и рисков и затрагивающие все этапы от разработки новшества до его рыночного освоения [3].

В последнее время ГЧП становится все более актуальным для развития инновационной составляющей региональных социально-экономических систем, используя как механизм решения насущных региональных проблем.

Для того чтобы ГЧП обеспечивало максимальную эффективность на уровне региона необходимо начать с определения перспективных сфер деятельности, в которых бизнес региона может преуспеть [4]. Привлекательными сферами ГЧП в регионах России считаются информационно-коммуникационные технологии, обрабатывающая промышленность, наноиндустрия, энергетика, медицина и биотехнологии, электроника, сельское хозяйство, инновационная инфраструктура.

Активизация процессов ГЧП началась в России в начале 2000-х годов. Были приняты соответствующие законодательные акты, определены формы государственной поддержки проектов. Инновационная инфраструктура начала формироваться по инициативе властей и создавалась в основном в форме некоммерческих организаций

Что касается форм государственной финансовой поддержки инновационной инфраструктуры в России, то первой федеральной целевой программой (ФЦП) стала Межведомственная инновационная программа «Биотехнология для медицины и агропромышленного комплекса» (2000 г.). Она предусматривала государственное финансирование на предконкурентной стадии научных исследований и разработок и промышленное освоение результатов с помощью частных структур, ориентированных на рынок; обеспечивала развитие партнерства между государственным и частным секторами экономики на всех стадиях инновационного процесса [5].

Затем механизм ГЧП в сфере научно-технических инноваций использовался в рамках федеральной целевой научно-технической программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» на 2002–2006 годы, ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России» на 2007–2012 гг., ФЦП «Национальная технологическая база» (2007–2011 гг.), ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» (2008–2015 гг.) [6].

На развитие ГЧП нацелена деятельность государственных корпораций. Наиболее активно в инновационных проектах на основе партнерства участвуют «Российская корпорация нанотехнологий» (РОСНАНО), «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», Госкорпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии», Фонд содействия развитию малых форм предприятия в научно-технической сфере (фонд Бортника)», Российский фонд фундаментальных исследований).

В 2008 г. Минэкономразвития России начало работу по формированию фондов смешанных инвестиций и фондов акций в малые компании на принципах ГЧП. Фонды занимаются предоставлением поручительств и микрозаймов малым и средним предприятиям.

В России работают региональные фонды содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, инновационно-технологические центры, центры трансфера технологий, информационно-аналитические центры, маркетинговые центры и т.п.

Наиболее эффективными инструментами взаимодействия государства и бизнеса считаются: концессия, господдержка деятельности венчурных фондов, лизинг, соглашения о разделе продукции, инвестиционные договоры с определением прав на создаваемые объекты, арендные договоры с инвестиционными обязательствами, договоры о совместной деятельности, сервисные контракты, смешанные договоры.

Несмотря на имеющуюся и действующую инфраструктуру инновационного развития существенного прорыва в переходе на инновационный путь развития в стране не наблюдается.

Дело в том, что далеко не все формы взаимодействия в рамках ГЧП могут быть использованы в инновационной сфере. Кроме того наблюдается низкая инновационная активность бизнеса, невысокая капиталоемкость финансовых институтов, дефицит средств частных инвесторов.

Распространение ГЧП в инновационной сфере сдерживается наличием законодательных ограничений, в частности особенностями сметного финансирования, закупочной деятельности; несогласованностью концесси-

онного и бюджетного законодательства; ограничениями в использовании субсидий; недоступностью бюджетных кредитов и госгарантий для инновационных предприятий; сложностью системы конкурсных процедур и т.д.

В стране отсутствует единая правовая база, нет согласованного взаимодействия между всеми институтами поддержки инноваций.

На наш взгляд, назрела необходимость разработки целостной концепции ГЧП, включая и инновационную сферу.

Для того чтобы партнерство стало приносить свои реальные плоды необходимо решить комплекс вопросов:

1. Осуществить развитие правового регулирования ГЧП;
2. Разработать соответствующую законодательную базу ГЧП в инновационной сфере,
3. Обеспечить эффективную инфраструктуру финансовой, производственно-технологической, информационно-консалтинговой поддержки.
4. Развивать финансовые институты, открывающие для частных инвесторов доступ к разнообразным финансовым инструментам; предложить новые инструменты, которые могут использоваться для небольших проектов; расширить источники финансирования ГЧП-проектов (например, за счет краудфандинга);
5. Обеспечить информационную прозрачность ГЧП - создать единый координационный центр его развития.
6. Создать единый портал, объединяющий ресурсы институтов развития, субъектов инфраструктурной поддержки, научно-исследовательских и инновационных организаций; сайтов инновационных предприятий, получающих господдержку;
7. Обеспечить издание специализированных журналов об инновационных идеях в регионах.

Итак, в настоящее время на ГЧП возлагаются большие надежды при решении вопросов инновационного развития экономики. Для того чтобы эти надежды оправдались, предстоит большая работа по развитию и совершенствованию законодательства, экономических и финансовых инструментов, соответствующей инфраструктуры.

#### Литература:

1. Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, OECD, 10–12 December 2002, Headquarters, Paris;
2. Морозова И.А., Дьяконова И.Б. ГЧП — Оптимальная модель взаимодействия частного бизнеса и государства в условиях инновационной экономики Успехи современного естествознания. 2010, №11. [Электрон-



ный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.rae.ru/use/?article\\_id=7785854&op=show\\_article&section=content](http://www.rae.ru/use/?article_id=7785854&op=show_article&section=content); Носкова В.Н. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государства и российского бизнеса в инновационной деятельности: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ifti.ru/>;

3. Фирсова А.А. Развитие механизмов инвестирования инновационной деятельности в проектах государственно-частного партнерства. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.v-itc.ru/investregion/2011/02/pdf/2011-02-14.pdf>

4. Flinn P. Making the UK a global leader in innovation. EARTO Conference, Warsaw, 12th/13th May 2011.

5. Грибовский А. .В. Государственно-частное партнерство как инструмент стимулирования инновационной деятельности в научно-технической сфере. Российской Федерации. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://rier.ru/upload/iblock/292/292e3e6eafb1f67f6fef1049d3952c60.pdf>.

6. Грызлов Б. В. Инновации и промышленная политика // Новая экономика. Инновационный портрет России. М.: Центр стратегического партнерства, 2008. С. 19–21.

*Г.А. Тесленко*  
аспирант каф. бизнес-информатики и экономики  
ВлГУ, Россия

## **РОЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА**

*В статье проведен анализ положения сферы индивидуального предпринимательства во Владимирской области, обозначена его роль и влияние на экономику региона. Выявлена и обоснована необходимость поддержки предпринимательской деятельности.*

В изменяющихся экономических условиях, особое значение приобретает исследование проблем, связанных с созданием эффективных инструментов поддержки индивидуального предпринимательства. Являясь самым простым способом ведения предпринимательской деятельности, не требующей образования юридического лица, индивидуальное предпринимательство вносит весомый вклад социально-экономическое развитие региона.

Во Владимирской области существенная роль отведена малому предпринимательству, ведется значительная работа по созданию мер поддержки, созданию благоприятных условий для его успешного развития. Созданы и реализуются различные региональные и муниципальные программы по содействию развития малого и среднего предпринимательства на территории области. В рамках программы поддержки осуществляется субсидирование начинающих предпринимателей, консультирование по вопросам предпринимательской деятельности, выделяются средства на модернизацию производств. [2]

Не смотря на оказываемую поддержку, индивидуальное предпринимательство показывает разнонаправленную динамику. Так, в период 2008-2011 гг. рост количества индивидуальных предпринимателей во Владимирской области составил 11,81%, из них 7,34% в 2008 году и 3,14% в 2009 году, небольшой прирост 0,99% в 2010 году. За период 2011-2014 гг. количество индивидуальных предпринимателей сократилось на: 0,75% в 2011 году; 2,73% в 2012 году; 13,34% в 2013 году, рекордное снижение численности предпринимателей за исследуемый период (Рис. 1). Во многом резкое снижение количества индивидуальных предпринимателей связано со значительным увеличением страховых взносов, уплачиваемых во внебюджетные фонды. Таким образом, общее количество индивидуальных предпринимателей на 1 января 2015 года составило 38246 человек, что на 16,11% меньше показателя 2010 года. [3, 4, 5].

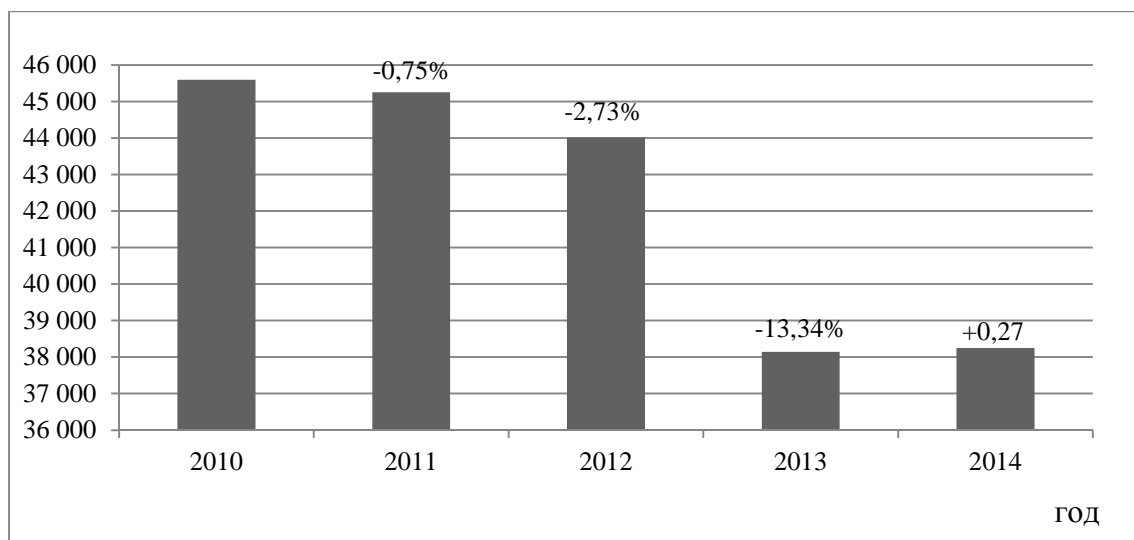


Рис. 1. Количество индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в ЕГРИП (Владимирская область)

*Источник: Статистическая информация о государственной регистрации индивидуальных предпринимателей (ФНС России); расчеты автора.*

Данная ситуация не может не вызывать беспокойства, так как снижение численности предпринимателей вызвало сокращение количества занятых в данной сфере. Численность безработных за 2014 год выросла на 12,67% и составила 32,9 тыс. человек.[6] Снижение численности занятого населения и рост безработицы негативно влияют на социально-экономические показатели региона. Изменение отрицательной динамики должно произойти в ближайшие годы, для этого уже принят закон обнуляющий налоговую ставку для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей.[1] Снижение налоговой нагрузки должно способствовать росту численности предпринимателей в регионе.

Во Владимирской области индивидуальное предпринимательство играет важную роль в экономике региона, в этой сфере занято около 10% всех занятых граждан области и третья часть занятых в малом бизнесе. За 2011-2013 гг. численность предпринимателей сократилась, что говорит о необходимости внедрения новых форм поддержки индивидуального предпринимательства. Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности произойдет за счет снижения налоговой нагрузки. Принятый закон, обнуляющий налоговую ставку для впервые зарегистрированных предпринимателей, должен способствовать росту предпринимательства в регионе. Создаваемая инфраструктура поддержки является важнейшим направлением региональной политики. От успешного развития инфраструктуры поддержки, своевременного и эффективного отклика на возникающие трудности зависит социально-экономическое благополучие региона.

#### Литература:

1. Закон Владимирской области «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для налогоплательщиков — индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах» от 05.03.2015 № 12-ОЗ

2. Все объекты институциональной структуры поддержки. [Электронный ресурс]: Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. Администрация Владимирской области. URL: <http://pmp.avo.ru/registry/infr/> (дата обращения: 19.04.2015)

3. Малое и среднее предпринимательство в России - 2014 г. [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики . URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_47/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm) (дата обращения: 17.04.2015)

4. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2014 г. [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/Main.htm) (дата обращения: 17.04.2015).

5. Статистическая информация о государственной регистрации индивидуальных предпринимателей. [Электронный ресурс]: Федеральная налоговая служба. URL: [http://www.nalog.ru/rn33/related\\_activities/registration\\_ip\\_y1/stat\\_reg/stat\\_ip/](http://www.nalog.ru/rn33/related_activities/registration_ip_y1/stat_reg/stat_ip/) (дата обращения: 17.04.2015).

*Н.Н. Тимофеев*  
доцент кафедры БИЭ, ВлГУ, Россия

### **АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНИЧЕСКИХ, ОРГАНИЗАЦИОННЫХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ НОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ АВТОБУСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассматриваются проблемы улучшения оснащения материально-технической базы пассажирского АвтоТранспортного предприятия за счёт проведения организационно-технических мероприятий, направленных на повышение технико-экономических показателей уровня производства и труда.*

Для оценки эффективности внедрения новой техники и организационных мероприятий, на наш взгляд, необходимо проанализировать комплекс технических, организационных и технологических новаций и установить как использование научно-технических достижений. Более совершенных технологических процессов производства, организации труда, новых орудий и предметов труда повлияет на формирование и изменение технико-экономических показателей производственно-хозяйственной и финансовой деятельности автобусного предприятия.

В состав технических, организационных и технологических новаций могут быть включены мероприятия: 1) по использованию производственной базы (специально построенных помещений для проведения технического обслуживания (ТО) и текущего ремонта (ТР) подвижного состава, площадок открытого хранения автомобилей, моечных постов, авторемонтных и шиномонтажных мастерских и т.п.); 2) по внедрению новой техники, направленной на улучшение условий труда, охраны окружающей среды, повышению качества обслуживания и ремонта автобусов и т.п.; 3) по изменению маршрутной схемы движения подвижного состава; 4) по охране труда и технике безопасности; 5) по рационализации и изобретательству; 6) и т.п.

Динамика некоторых технических, организационных и технологических новаций пассажирского АвтоТранспортного предприятия (АТП) в исследуемом периоде позволяет отметить следующее: 1) материально-

техническая база предприятия количественно не изменилась, лишь подвергалась определённой реорганизации. Модернизации, реконструкции и совершенствованию. Абсолютный прирост стоимости материально-технической базы составляет -18185,3 тыс.руб., темп роста -31,4%; 2) наблюдается положительный рост среднего инвентаря подвижного состава. Абсолютный прирост -26 единиц, темп роста -8,28%; 3) осуществлена проработка и открытие новых маршрутов и увеличена продолжительность маршрутной сети. Абсолютный прирост составил -33,6 км, темп роста -12,4%; 4) снизилось число пострадавших от несчастных случаев, связанных с производством. Абсолютное отклонение -2 случая, темп роста -40,0%; 5) наблюдается рост затрат на мероприятия по охране труда и техники безопасности по всем источникам финансирования. Абсолютное отклонение составило -653,5 тыс.руб., темп роста -47,7%; 6) уменьшилось количество человеко-дней нетрудоспособности. Абсолютное отклонение -6 человеко-дней, темп роста -3,6%; 7) и т.п.

В результате проведения комплекса мероприятий, направленных на улучшение материально-технической базы автобусного парка за счёт совершенствования технических, организационных, технологических и других мероприятий конечные результаты производственно-хозяйственной и финансовой деятельности АТП претерпели определённые изменения.

Динамика некоторых технико-экономических показателей выглядит следующим образом: 1) объём перевозок пассажиров увеличился в абсолютном выражении на -2200,4 тыс.чел., темп роста составил -47,2%; 2) доходы от перевозки пассажиров в абсолютном выражении возросли на -81600 тыс.руб., темп роста -91,6%; 3) расходы автобусного предприятия в абсолютном выражении увеличились на -158045,8 тыс.руб., темп роста составил -58,6%. Такое увеличение связано, прежде всего, с ростом цен на: горюче-смазочные материалы, запасные части, шины для автомобилей и другие товарно-материальные ценности, удорожание уровня жизни работающих в АТП, изменение законодательной политики государства и другими факторами; 4) доходы, приходящиеся на 1 руб. затрат в абсолютном выражении имеют незначительное увеличение на -0,069 руб./руб., темп роста -20,9%. Это свидетельствует о том, что в пассажирском АвтоТранспортном предприятии в исследуемом периоде осуществляется незначительное оснащение материально-технической базы, что приводит к физическому и моральному износу и неэффективному обновлению активной и пассивной частей основного капитала (основных производственных фондов) предприятия, необеспеченности квалифицированным персоналом, неэффективному отношению к производственному процессу руководителей, специалистов и служащих АТП, росту затрат на перевозки пассажиров, техническое обслуживание и ремонт подвижного состава.

## Литература:

1. Справочник инженера-экономиста автомобильного транспорта / С.Л. Голованенко и др. - М. : Транспорт, 1984. – 320 с.
2. Экономика автомобильного транспорта / Под ред. Г.А. Кононовой. -М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 320 с.

*Г.А. Трофимова*  
к.э.н., доц. каф. БИЭ ВлГУ, Россия,  
*С.В. Носова\**  
ассистент ВлГУ, Россия

### **THE DEVELOPMENT - DEPLOYMENT OF INNOVATIVE SOLUTIONS FOR CIRCULAR ECONOMY**

*В настоящей статье излагается предложение, подготовленное для участия в программе Горизонт-2020. Предлагается новое стратегическое направление деvelopeмента - строительство энергоавтономного жилья с приусадебным эко-инновационным бизнесом, ориентированным на максимальное использование природных ресурсов – земли, воды, биоресурсов, солнечной энергии в рамках круговой экономики.*

The main problem: high investment cost of eco-innovation and renewable energy, lack of competitiveness. This problem is exacerbated by the fact that the new eco-innovative solutions are applied to the existing engineering infrastructure. Margin (marginal) investment in existing planning systems is inefficient, subsidized eco-innovation in the EU leads to an increase of taxes, the market for eco-innovation during the crisis has reduced.

Our hypothesis is that the market penetration of eco-innovation is possible where there is another organization active and residential space. Therefore, the choice of design decisions taken into account is the following:

1. Synergy system innovations are aimed for waste-free use of local sources of natural resources - land, natural energy, water and biological resources.

2. Evaluation of the effectiveness's investments should compare the two alternatives - a network of space organization's settlements and local circular economy. This dictates the choice of the project (picture1).

Expected impact: expected demand, market, reproducibility, and the impact of economic, social and environmental benefits, as well as the EU value added.

---

\* Translator.

To achieving the main goal - a competitive investment decision in real estate new generation, creating opportunities for market breakthrough set of eco-innovation in terms of renewable energy, water, waste, bio-resources.

For EU countries:

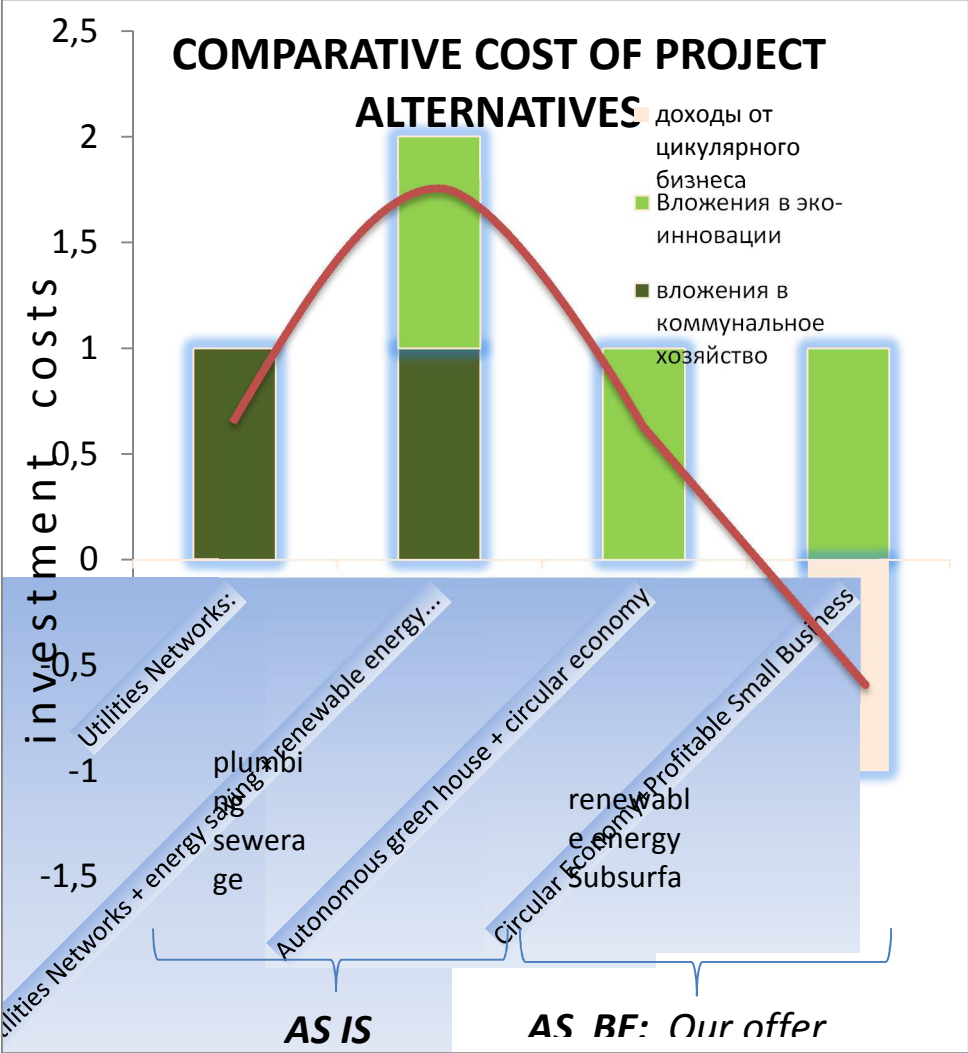
Growing demand for new eco-technologies and technologies of small business. Sales growth and transfer of new eco-technologies and traditional businesses that fit into a circular economy. The growth of jobs and income from the sale of innovative products.

For consumer countries of innovative products -

Development of small and medium-sized businesses, self-employment, the implementation of food programs to improve the quality of habitat

In general, mankind - the problem of lack of resources and climate change.

4. Implementation: the plan of implementation of the operational plan and the role provided for the participating organizations and stakeholders (less than one A4 page)



To consider the subjects of future relations:

- Applicant - SIE (innovative SME) or a research center at Vladimir State University, Russia;

- Enterprises and organizations of the EU, the participants G2020 - manufacturers and sellers of future eco-innovative products or services of the circular economy, intellectual property, as well as coaching services.

- International users system of eco-innovation (small businesses or households). Prospective buyers of real estate, designed by the circular economy or tenant farmers.

- (Research Center), an innovative company, has applied to the T-2020 and which creates the business idea of expanding demand for innovative green economy and the formation of Advanced Studies for the future in a segment of real estate.

- Government and local authorities

- Financial institutions (venture capital funds, mortgage funds and leasing companies)

The applicant knows the normative and legal documents regulating the construction market and land market in Russia, as well as government decisions on allocation of land to different groups. Therefore, it is desirable to start a pilot project with Russia. EU countries are planned as donors of innovative solutions in the field of ecology.

The project is planned in three phases:

1. Investigation and Feasibility Study

- Market research of international demand and the EU-offers eco-innovation.
- Research and design of scheme for balance of natural resources - energy, water, bio resources.
- A feasibility study of the project
- Setting targets for management of eco-innovation and possible standard solutions.
- Selection of long-range innovations and appropriate small business

2. Design and construction of a demonstration facility that embodies the idea of systemic eco-innovations

- Design and construction of a pilot object
- Search in the EU countries for possible eco-technologies and partners - the future sellers and potential buyers

• Elaboration of business plan for the development of eco-construction, including: technological solutions for the circular economy of autonomous household, financing schemes and income-generating of household, standard solutions for the organization of the landscape and the usage of natural resources



### 3. Replication of eco-estate market of the new generation.

- Wide advertising, GR-Activity designs and builds eco-housing
- Improves projects and methods of designing the system of eco-innovation
- The portfolio of orders for the construction and
- Portfolio of applications of providers in the EU
- Construction equipment
- Programming coaching in the usage of eco-innovation and running a small business

Users of system-defined eco-innovation - the household and / or farmers:

Acquire eco-systems for various financial schemes:

- direct purchase of eco-complex without generating income, mortgage
- purchase of eco-complex as a business, generating income Leasing
- providing of coaching services: operation for local ecosystems and making home eco-business.

*Л.В. Фильберт*

к.т.н., проф. кафедры «Бизнес-информатика и экономика»

ВлГУ, Россия,

*О.И. Буряков*

студент, ВлГУ, Россия

## **ИЕРАРХИЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ «ПО МАСЛОУ» В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ УРОВНЕМ И КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ**

Определяющим показателем развития регионов считается повышение уровня и качества жизни населения. Для этого используют соотношения объемных показателей социально-экономического развития регионов и численности населения. Получаемые при этом чисто статистические показатели трудно применимы для оценки уровня и качества жизни конкретного человека. Особенности восприятия этих категорий конкретной личностью помогает матрица удовлетворения потребностей «по Маслоу».

Первой ступенью пирамиды удовлетворения потребностей являются физиологические потребности. Это потребности в продуктах питания, одежде, обуви, жилье, услугах первой необходимости, в том числе коммунальных, и ряде других. С ориентацией на эти составляющие, в России в качестве основного показателя при планировании развития регионов

принята величина прожиточного минимума (ПМ) в соотношении со среднедушевым доходом населения. С определенной натяжкой можно считать, что эта категория прямо или косвенно характеризуют **уровень жизни** населения, но никак **не качество**. Более того уровень жизни населения должен определяться не величиной прожиточного минимума, а величиной минимального потребительского бюджета (МПБ). В отличие от ПМ минимальный потребительский бюджет включает усредненный уровень обеспечения человека товарами длительного пользования, которые стали необходимым условием цивилизованного существования (холодильники, пылесосы, печи СВЧ и пр.). Сюда же относят возможность полноценного проведения отпуска (оздоровительные мероприятия, туризм и пр.). К сожалению, на ближайшую перспективу МПБ как показатель уровня жизни населения России не просматривается даже теоретически.



Рис.1. Иерархия удовлетворения потребностей «по Маслоу»

Возвращаясь к показателю прожиточного минимума можно отметить предлагаемые рядом авторов соотношение ПМ со среднедушевым доходом (СДД), относящее семью к той или иной группе обеспеченности:

1. СДД менее ПМ – низкий уровень обеспечения (нищета),
2. СДД более 1 ПМ, но менее 2 ПМ (малообеспеченная семья),
3. СДД более 2 ПМ, но менее 4 ПМ (среднеобеспеченная семья),
4. СДД более 4 ПМ, но менее 7 ПМ (хорошо обеспеченная семья),
5. СДД более 7 ПМ (высокий уровень обеспеченности).

Отметим в этом плане, что так называемая достойная заработная плата (ДЗП), определяемая рядом ученых в размере 4 ПМ, относится к группе хорошо обеспеченной лишь семью из одного человека. Достаточно соотнести ДЗП с составом семьи из четырех человек, то, при отсутствии других доходов, работник с такой заработной платой будет отнесен к разряду малообеспеченных. Очевидно, что существование для первых двух групп населения (СДД менее 2 ПМ) предопределяется борьбой за выживание, поэтому вышерасположенные ступени иерархии удовлетворения потребностей «по Маслоу», которые можно было бы соотносить с показателями качества жизни, для них не имеют сколько-нибудь заметного значения. В пределах этих соотношений СДД и ПМ осознаваемым фактором **качества жизни** является необременность человека и его близких болезнями, уверенность, что его уровень жизни хотя бы в ближайшее время не изменится в худшую сторону. Второй уровень потребности (**потребность в безопасности и защищенности**) в полной мере возникает с переходом семьи хотя бы в разряд среднеобеспеченных и выше. Наряду с условиями труда, которые должен обеспечить работодатель, сюда следует отнести возможность стать объектом вымогательств, грабежей и разбоев, т.е. внепроизводственных факторов. Над такими семьями продолжает висеть дамоклов меч неуверенности в завтрашнем дне, обеспокоенность судьбой детей и т.д.

Неуверенность в завтрашнем дне особенно высока, в первых трех группах обеспеченности и это действительно отодвигает удовлетворение **социальных потребностей** на третью позицию. Во многих случаях работник вынужден мириться с тяжелым микроклиматом в коллективе, с непониманием своих проблем со стороны руководителя, с нарушениями трудового законодательства, чтобы не потерять работу и не перейти в разряд еще более неимущих. Таким образом, подавляющее большинство населения России вынуждено бороться за **приемлемый уровень жизни**, определяемый степенью удовлетворения физиологических потребностей. **Качество же жизни** для них определяется в лучшем случае состоянием здоровья. Лишь для некоторых семей качество жизни начинает определяться **степенью безопасности и защищенности и еще в меньшей мере степенью удовлетворения социальных потребностей**.

Что касается двух последних ступеней иерархии удовлетворения потребностей «по Маслоу», т.е. потребности **в признании и потребности в самовыражении**, то лишь для незначительной части населения эти составляющие могут рассматриваться в контексте показателей качества жизни. Сюда можно, в частности, отнести региональную и федеральную элиту, вкусившую прелести власти или руководителей крупнейших корпораций, для которых потребность **в признании** становится важнейшим фак-

тором **качества жизни**. Утрата этого фактора может стоить серьезного стресса, а иногда и жизни. И, наконец, вершина пирамида – потребность в **самовыражении**, как фактор качества жизни имеет значение для людей, осознавших свои возможности и степень достигнутого их использования. Для подавляющего большинства этих индивидов осознанная потребность в самовыражении приходит лишь на закате жизни и мало влияет на их восприятие текущей жизни. Отсюда вытекает, что потребности в признании и самовыражении определяются степенью развития личности, а в ряде случаев заложены в человеке на генетическом уровне. Администрация региона не может брать на себя ответственность за качество жизни человека «отравленного», например, высокими притязаниями на власть, но не достигшего успехов на этом поприще.

Таким образом, нельзя утверждать, что уровень и качество жизни населения являются показателем развития регионов и, следовательно, показателем эффективности управления **в полном смысле**. Применительно к **качеству жизни** это правильно лишь в той части, которая действительно подвластна управляющим воздействиям органов управления предприятий, муниципалитетов и регионов. В полной мере это относится к двум нижним ступеням иерархии удовлетворения потребностей «по Маслоу». Но уже на ступени удовлетворения социальных потребностей возникают проблемы, решение которых зависит только от самого индивида. Желчный, неуживчивый человек отравляет жизнь и себе, и окружающим. Даже, относясь по уровню жизни к группе людей с высоким достатком, он будет позиционироваться как человек неудовлетворенный **качеством жизни**. И любые потуги властей бессильны в этой ситуации.

*Tangning Jiogap Firmin (Cameroun),*  
Ph.D in Technical Sciences,  
professeur maître de conférence et chargé de cours;  
Université d'État de Vladimir; e-mail: fiston@gmx.fr

## **LA MONNAIE: DE LA CREATION VERS SON IMPACTE DANS L'ECONOMIE MONDIALE**

A observer actuellement ce qui se passe dans le marché de la monnaie du monde contemporain, plusieurs questions apparaissent lorsqu'on parle d'inflation, de dévaluation, de monnaie forte ou faible, d'instabilité économique. Les premières questions qui suggèrent des éclaircissements pour des personnes moins spécialisées dans ce domaine peuvent être celles ci: en fonction de quels paramètres le cours de la monnaie varie-t-il? qui a intérêt à ce qu'une monnaie

soit sous-évaluée ou surévaluée? qu'est-ce qu'une monnaie forte? qu'est-ce qu'une monnaie faible? quelle monnaie (forte ou faible) faut-il avoir? car on a l'habitude de suivre que lorsqu' une monnaie perd sa valeur dans le marché, l'État en tire quelques bénéfices. Autant de questions sur lesquelles il est important de donner quelques clarifications.

Certaines observations ont fait croire que les questions monétaires surgissent régulièrement là où l'économie est instable et ne se porte pas très bien; ou le «dollar fort» ou bien «l'euro fort» ou encore «le rouble faible». Lorsqu'un État naît, il doit se procurer d'une monnaie pour ajuster son économie sous forme d'échange, ceci devient pour lui une prérogative régaliennne. Nous avons l'impression qu'il ne peut pas à lui seul contrôler la valeur de sa monnaie, ni fixer à sens unique sa valeur réelle avec d'autres monnaies. Étant donné que les principaux acteurs du marché des devises autre que l'État cherchent à obtenir un bénéfice dans ces échanges, alors l'État ne peut décréter la défiance ou la confiance des ces principaux acteurs économiques vis-à-vis de sa monnaie.

Dans les sociétés primitives, les échanges se réalisaient sous la forme d'un troc, chacun éprouvait un désir et possédait un ou des objets qui pouvant satisfaire le désir de l'autre. Cette économie non monétaire présentait cependant une série d'inconvénients qui en limitait son usage et c'est ainsi qu'est née la monnaie.

En analysant le tableau №1[1], nous constatons que certains pays ont des monnaies qui dérivent des autres, d'autres pays partagent une monnaie commune et une troisième catégorie de pays préfère avoir sa propre monnaie (car n'ayant pas encore trouvé avec qui s'unifier), dans ce cas, la monnaie représente un élément important sur l'identité nationale du dit pays ou de la région. Il est bien évident que partager une même monnaie, fortifie la valeur de cette devise, permet au total d'éliminer le coût des opérations de change, ce qui rend sans objet la spéculation et diminue les chances d'une dévaluation précoce.

Tableau 1

### Quelques monnaies en circulation dans le monde

Monnaie (devise)	Region ou pays	Symbole monétaire	Code ISO
<i>Europe de l'est</i>			
Rouble	Fédération de Russie	₽	RUS
złoty polonais	Pologne	złoty	PLN
Lari	Géorgie	ლარი	GEL
Hryvnia	Ukraine	₴	UAH
<i>Europe de l'ouest</i>			
Euro	Membres de la Zone européenne (par exemple la France, l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, ...)	€	EUR

Fin de la table 1

Monnaie (devise)	Région ou pays	Symbole monétaire	Code ISO
<i>Europe de l'ouest</i>			
Franc suisse	Suisse	Fr	CHF
Livre sterling	Royaume-Uni	£	GBP
Couronne tchèque	République tchèque	Koruna	CZK
Couronne suédoise	Suède	krona	SEK
<i>Asie</i>			
Manat turkmène	Turkménistan	manat	TMT
Tenge	Kazakhstan	тенге	KZT
Yuan	Chine	¥	CNY
Yen	Japon	¥	KPY
baht	Thaïlande	฿	THB
Taka	Bangladesh	taka	BDT
Roupie	L'Inde	₹	INR
<i>Amérique</i>			
Dollar	États-Unis	\$	USD
Dollar Canadien	Canada	\$	CAD
Réal	Brésil	R\$	BRL
Peso Argentin	Argentine	\$, peso	ARS
Bolivar	Venezuela	bolivar	VEF
Nuevo sol péruvien	Pérou	S/.	PEN
<i>Océanie</i>			
Dollar australien	Australie	\$	AUD
Franc pacifique	Nouvelle-Calédonie	franc	XPF
<i>Afrique</i>			
Rand	L'Afrique du Sud	R	ZAR
Franc CFA	Afrique central et de l'ouest (par exemple le Cameroun, Gabon, Sénégal, Mali, Côte d'Ivoire, ...)	F cfa	XAF
Naira	Nigeria	N	NGN
Livre égyptienne	Égypte	E£	EGP
Kwanza	Angola	Kz	AOA
Dinar Tunisien	Tunisie	DT	TND
Dirham	Maroc	د.م.	MAD
Dinar Libyen	Lybie	dinar	LYD
Cedi	Ghana	¢	GHS

- Avoir une monnaie commune permet:
- de lutter contre le coût des opérations de change ;
  - de mettre fin aux mouvements erratiques des monnaies nationales de certains pays;
  - de protéger le marché intérieur du pays;

- de favoriser les échanges commerciaux et les transactions financières entre les pays de la région monétaire;
- de contrecarrer la puissance des concurrents et de prendre une place importante dans le marché mondial;
- de renforcer la compétitivité internationale des entreprises régionales ou du commerce où la monnaie est utilisée;
- de favoriser et d'approfondir l'intégration des régions partageant la même monnaie tout en favorisant le renforcement de la coopération entre les États membres;
- de favoriser aux pays partageant la même monnaie la coordination des politiques économiques nationales;
- d'offrir une monnaie beaucoup plus stable à l'échelle internationale et moins sensible aux mouvements sur les marchés financiers.

Alors, la question qui se pose est de savoir, s'il en était toujours ainsi, pourquoi par exemple les pays d'une même région - continent (l'Afrique par exemple) ne peuvent-ils pas s'associer pour créer et utiliser une même monnaie? Cela suppose qu'il existe des inconvénients. Quels sont les conséquences néfastes qui peuvent arriver dans l'utilisation d'une monnaie commune:

- la présence des inégalités entre régions (pays);
- l'inflation des prix pour les pays qui entrent dans ce système avec une économie faible. Le pouvoir d'achat se réduit;
- les pays les plus avancés pourront désormais être désavantagés par leurs coûts de main-d'œuvre très élevés par rapport aux pays moins avancés;
- la fermeture (délocalisation) des entreprises dans les régions les plus avancées au détriment des régions les moins développées, ceci à cause de la surévaluation de la monnaie dans ces régions; ce qui entraîne une augmentation de chômage;
- la solidarité entre États membres en cas de difficultés rencontrées par un partenaire;
- la politique monétaire d'un pays se décide par le pays pôle du système, ce qui n'est pas très favorable, car ces pays peuvent être confrontés à des politiques trop différentes;
- si la nouvelle monnaie devient plus forte dans l'échelon mondiale, alors les pays de la zone monétaire auront du mal à exporter leur produit. Pour un produit totalement égal, par exemple une entreprise X d'un pays Z quelconque préférera acheter à une entreprise Y dont la monnaie est faible qu'à une entreprise de la nouvelle zone monétaire et inversement. *Raison pour laquelle, la dévaluation d'une monnaie peut être bénéfique à un gouvernement c'est-à-dire à l'État.*

Au début du XXe siècle, la 1-ère Guerre mondiale a marqué la fin des monnaies indexées sur les métaux précieux (le poids de l'or ou de l'argent). La majorité des états européens se sont trouvés dans l'incapacité de rembourser leurs dettes en or. Après la Seconde Guerre mondiale, la plupart des monnaies sont indexées sur le dollar, qui seul reste théoriquement convertible en or, pourquoi! La guerre du ViêtNam mettra fin à l'or comme étalon. En 1976 avec les accords de Kingston le cours des devises devient flottant. C'est l'explosion du système monétaire international qui se traduit par la fin des parités fixes en Asie une quinzaine d'années plus tard [2]. La monnaie devient un carrefour incontournable.

Si nous entrons dans le passé, on dira que les historiens de l'anthropologie économique considéraient que la monnaie avait quatre fonctions principales:

- un moyen d'échange;
- la notion la plus familière;
- une unité de compte;
- une réserve de valeur et norme de paiement différé.

Actuellement, les économistes modernes et Aristote [3] ne distinguent plus que trois fonctions [4]:

- l'unité de compte (pour faire le calcul économique ou la comptabilité);
- la réserve de valeur ou d'épargne (on entend par là, une capacité que possède un instrument financier ou réel (par exemple: un bien qui peut être acheté aujourd'hui et revendu dans le futur) de transférer du pouvoir d'achat dans le temps);
- l'intermédiaire des échanges (la capacité d'effacer les dettes et les obligations, la possibilité d'échanger contre n'importe quel autre bien).

En pratique ces trois points peuvent être assurés par différentes monnaies en circulation simultanée. Ceci étant, la monnaie est un instrument indispensable pour le fonctionnement d'un État. Il peut arriver qu'un pays se dote d'une nouvelle monnaie.

Lorsqu'un État est créé, il doit s'offrir une monnaie, ou alors pour un État en place qui renonce à l'ancienne monnaie pour les causes énumérées ci-dessous ou alors pour d'autres raisons, il doit tenir compte que la procédure est un processus très complexe pour se faire une autre. Voici quelques causes qui peuvent être le motif de se doter d'une nouvelle monnaie:

- l'État peut être motivé par une hyperinflation qui affaisse l'économie;
- l'effondrement du taux de change;
- la présence d'une quantité importante de fausse monnaie en circulation;
- la présence abondante de la monnaie étrangère;
- les conséquences de la guerre;
- l'adhésion à une union monétaire;



- l'écart considérable entre les taux de change officiel et informel;
- le système des prix complexes et inefficaces qui complique la comptabilité, ainsi que l'établissement des statistiques;

### **Recommandations pour la création d'une nouvelle monnaie**

Pour créer une nouvelle monnaie, il faut tout d'abord:

- une solide assise macroéconomique (faire à ce que les citoyens puissent utiliser dans le territoire la monnaie nationale et non la monnaie étrangère);
- élaborer les conditions macroéconomiques favorables;
- l'uniformisation du taux de change.

Après:

- il faut revoir la législation en vigueur, y compris la loi portant création de la banque centrale et la réglementation des établissements bancaires et autres institutions financières, pour la mettre en conformité avec les pratiques internationales optimales;
  - il faut aussi rédiger une loi et des règlements spécifiques concernant la réforme monétaire;
  - bénéficier des conseils techniques des banques centrales d'autres pays et surtout du Fonds Monétaire International;
  - de renforcer les capacités institutionnelles de la banque centrale;
  - de veiller à ce la banque centrale ait les ressources nécessaires pour financer la réforme;
  - de favoriser la collaboration entre la banque centrale et ces opérateurs;
  - la banque centrale doit évaluer le montant de faux billets en circulation s'ils en existent et mettre au point une stratégie pour éviter une augmentation;
  - avoir un système comptable qui fonctionnant très bien;
  - favoriser la qualité de la campagne d'information publique pendant la réforme tout en préservant la confidentialité des détails techniques;
  - bien expliquer aux citoyens de déposer leur argent dans des comptes en banque et enfin qu'ils pourront le retirer sous forme de nouveaux billets;
  - bien définir les conditions du changement de monnaie;
  - il faut informer au public toutes les stades de la réforme;
  - faire un bon choix du nom de la nouvelle monnaie;
  - se doter d'un nouveau code ISO 4217 composé de trois lettres;
  - sélectionner les entreprises qui seront chargées de l'impression des nouveaux billets et de la frappe de la monnaie;
  - penser à intégrer les éléments de sécurité indispensables dans la monnaie imprimée;
  - établir un taux de change unique, surtout un taux que les banques peuvent librement offrir à leurs clients;
- par exemple au Turkménistan d'après l'auteur Åke Lönnberg[5], je site:

*«La première étape de la réforme de la monnaie turkmène a consisté à établir un taux de change unique. Par le passé, à cause de la pénurie de devises, il y avait un système dual, avec un taux officiel fixé à 5.200 manat/dollar et un taux parallèle d'environ 23.000 manat/dollar.*

*Le gouvernement a par la suite dévalué le taux officiel, qui est passé à 6.250 manat/dollar, et institué un taux commercial de 20.000 manat/dollar que les banques pouvaient librement offrir à leurs clients. Les deux marchés ont été unifiés avec succès le 1er mai 2008, au taux de 14.250 manat/dollar, témoignant de la solide situation extérieure du pays. Des bureaux de change ont été installés partout où il pouvait y avoir des clients désireux de changer leurs dollars en manat, facilitant les transactions à un taux proche de celui du marché parallèle, qui a du coup disparu, ... Une fois le taux de change uniformisé ( pour le fait que le manat était très faible par rapport au dollar, il fallait déboursier des milliers de manat en échange d'un dollar), les autorités ont procédé à la création du nouveau manat, réévalué à l'aide d'un facteur de conversion de 1 pour 5.000, ce qui a fait passer le taux de change fixe de 14.250 anciens manat/dollar à 2,85 nouveaux manat/dollar»; La question qui se pose est de savoir sur quelle base le nouveau taux de change a été fixé!*

- la distribution d'une quantité suffisante de devises dans les bureaux de change spécialisés et reconnus par l'État;
- la banque centrale doit décider quelle quantité de monnaie produire;
- l'étape suivante est la conversion de l'ancienne à la nouvelle monnaie, de même il faudra déterminer l'intervalle de temps réservée à la conversion;
- déterminer le taux de conversion et le mode de traitement des actifs financiers, des comptes de résidents/non-résidents et les contrats de change en cours;
- élaborer un plan détaillé de distribution de la nouvelle monnaie.

Le prix d'une monnaie sur les marchés des changes dépend aujourd'hui de facteurs très complexes. S'il est soumis à la même spéculation que la bourse, ce marché est en même temps surveillé par les banques centrales, qui jouissent pour la plupart d'un statut d'autonomie en même temps que de pouvoirs partagés avec des États.

### **Peut-on déterminer la valeur d'une monnaie?**

1. La valeur d'une monnaie dépend en majorité du prix du marché. Le cours de la monnaie varie en permanence, au gré des transactions réalisées par les opérateurs dans les salles de marchés (des banques ou des bourses). La place de Londres est le premier marché des changes mondial : 31 % des transactions mondiales passaient par la City en 2004, selon le rapport réalisé tous les trois ans par la Banque des règlements internationaux à partir des données fournies

par 52 banques centrales. En 2004, il s'échangeait en moyenne l'équivalent de 1 882 milliards de dollars de devises par jour dans le monde. Le monde serait-il plus juste si ce marché mondial n'aurait pas existé! Pour un le même produit X qui a été fabriqué hier dans les mêmes conditions, doit-il coûter aujourd'hui par exemple 1\$ et demain 1,05\$ et après demain 1,025\$? Pourquoi certaines monnaies (le franc CFA, le yuan, ...) ont encore, un taux de change fixe?

2. La valeur d'une monnaie repose aussi sur la confiance que l'on accorde à un pays, sur l'importance de sa richesse, sa stabilité, sa croissance économique et sa puissance stratégique. Cela veut dire que les pays démunis demeureront toujours pauvres, ce qui entraînera cet exode des populations du tiers monde vers les pays riches. Comment remanier à cette injustice? La quantité de monnaie sur le marché d'un pays ne devait-il pas dépendre proportionnellement du nombre total de la population de ce pays? Quelle est la cause de la spéculation dans un pays? La présence de la spéculation n'est-elle pas synonyme de mauvaise gestion de l'État?

3. Comment déterminer le taux de change d'équilibre d'une monnaie? Les spécialistes du domaine proposent plusieurs méthodes (soit sur la base des fondamentaux économiques du pays considéré, soit sur des calculs complexes liés au prix d'une même marchandise dans des pays différents, ...) qui donnent des résultats différents.



Dessin 1. Billet de banque: 1-franc cfa; 2-le rouble; 3-le manat; 4- le dollar US

Pour la petite histoire, pendant mon cours de pratique avec mes étudiants spécialisés dans le domaine commerciale en seconde année, j'ai partagé avec eux la manière avec laquelle le billet de banque de 5000Fcfa différencie du rouble, très curieux après avoir touchés et admirés la façon dont il a été fait, ils m'ont

posé la question de savoir l'équivalence de ce billet en rouble, j'ai répondu selon le taux d'échange du jour (07 mai 2015), que cela faisait à peu près 500roubles. Par leurs réactions, il m'ont laissé comprendre que la valeur d'une monnaie dépendait du nombre de zéro après le chiffre. Cela sous entendait que: plus il y a moins de zéro, plus la monnaie est forte. Cette idée est en fait partagée par un grand nombre de personnes pas seulement dans la rue, mais aussi dans les grandes écoles. Certainement après un laps de temps, ces étudiants comprendront que la valeur d'une monnaie ne se détermine pas de cette manière. Il n'est pas évident d'affirmer que le billet de 5000 manats (dessin N°1) équivaut à celui de 5000Fcfa (dessin N°1). Comme nous l'avons rappelé un peu plus haut, la valeur d'une monnaie se détermine par un processus très complexe lié aux marchandises.

En conclusion, la sous-évaluation ou surévaluation d'une monnaie est un «faux problème» justifié par la mutation de cette économie, comme disait un économiste. D'après les recherches effectuées, j'ai compris que la valeur de la monnaie dépend en partie de la politique effectuée par ce pays, de la position stratégique qu'occupe ce pays dans les prises de décisions mondiales. Ce qui veut dire que pour avoir espérer avoir une monnaie soit disant “forte”, il faudrait d'abord avoir accès au “trône”. L'inflation et la dévaluation sont juste les éléments stratégiques qu'utilisent les grandes puissances afin d'anéantir ou de stopper le développement d'un pays concurrent. Comme par exemple, on peut prendre la Russie qui actuellement traverse une période économique difficile. Elle a connu une forte inflation qui a dégradé sa monnaie – le rouble à plus de 80%. Le secret de la stabilité d'une monnaie est la non dépendance économique extérieure d'un pays.

#### Les références:

1. URL: [http://fr.wikipedia.org/wiki/Liste\\_des\\_monnaies\\_en\\_circulation#Am.C3.A9rique](http://fr.wikipedia.org/wiki/Liste_des_monnaies_en_circulation#Am.C3.A9rique) [date de visite: 07.05.2015].
2. URL: [http://fr.wikipedia.org/wiki/Monnaie#cite\\_note-Pion-12](http://fr.wikipedia.org/wiki/Monnaie#cite_note-Pion-12) [date de visite: 07.05.2015].
3. Aristote, *Éthique à Nicomaque*, GF Flammarion, p. 246-252, on peut voir aussi dans le livre *Politique* du même auteur (cité in Romy, 2003, p. 19).
4. Patrick Pion, Bernard Formoso, Roland Etienne, *Monnaie antique, monnaie moderne, monnaies d'ailleurs ... Métissages et hybridations*, De Boccard, 2012, 195 p. (ISBN 978-2-7018-0316-6).
5. Åke Lönnerberg, *Journal - Finances & Développement* Décembre 2013, page 38-41 (URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2013/12/pdf/lonnberg.pdf> [date de visite: 07.05.2015]).

## ПРОЦЕСС КОРРЕКТИРОВКИ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ

*В статье рассмотрен процесс корректировки таможенной стоимости для целей расчёта таможенных пошлин, сборов, акциза и НДС.*

Порядок осуществления контроля таможенной стоимости товаров установлен решением Комиссии таможенного союза от 20.09.2010 N 376 "О порядке корректировки таможенной стоимости товаров".

Корректировка таможенной стоимости это перерасчёт таможенной стоимости, он осуществляется в связи с тем, что таможенные органы не согласны с указанной декларантом таможенной стоимостью.

В соответствии с Решением Комиссии ТС № 376 выделяют:

- корректировки таможенной стоимости до и после выпуска товаров, в отношении которых принято решение по таможенной стоимости (далее – после выпуска товаров), и пересчета подлежащих уплате таможенных пошлин, налогов;

- выпуска товаров с предоставлением обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов, если дополнительная проверка не может быть проведена в сроки выпуска товаров.

Корректировка таможенной стоимости товаров осуществляется в соответствии с принятым таможенным органом решением о корректировке таможенной стоимости товаров:

- по результатам проведения таможенного контроля до выпуска товаров;

- по результатам проведения дополнительной проверки и таможенного контроля после выпуска товаров, в том числе в связи с рассмотрением мотивированного письменного обращения декларанта (таможенного представителя) в случае если им после выпуска товаров обнаружено, что декларантом (таможенным представителем) заявлены недостоверные сведения о таможенной стоимости товаров, в том числе неправильно выбран метод определения таможенной стоимости товаров и (или) определена таможенная стоимость товаров (статья 68 Кодекса).

Корректировка таможенной стоимости товаров включает в себя:

- расчет величины скорректированной таможенной стоимости товаров, который производится в декларации таможенной стоимости (далее – ДТС), оформляемой в установленном порядке;

- отражение скорректированной величины таможенной стоимости товаров и пересчет таможенных пошлин, налогов в форме корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей.

При осуществлении корректировки таможенной стоимости товаров заполнение ДТС является обязательным. В случае осуществления корректировки таможенной стоимости товаров декларантом (таможенным представителем) скорректированная таможенная стоимость товаров должна быть подтверждена документами, на основании которых производился ее расчёт. В случае осуществления корректировки таможенной стоимости товаров таможенным органом указывается источник использованных данных.

При заполнении КТС пересчет иностранной валюты в валюту государства - члена Таможенного союза или наоборот производится по курсу, действующему на день регистрации таможенной декларации.

Порядок начисления и взимания пеней при доначислении таможенных пошлин, налогов в связи с корректировкой таможенной стоимости товаров устанавливается законодательством государств - членов Таможенного союза. Порядок отмены решения о корректировке таможенной стоимости товаров устанавливается в государстве - члене Таможенного союза.

При осуществлении декларантом (таможенным представителем) корректировки таможенной стоимости до выпуска товаров представление им таможенному органу надлежащим образом заполненных ДТС, КТС, документов, подтверждающих содержащиеся в них сведения (расчеты), а также уплата дополнительно начисленных с учетом скорректированной таможенной стоимости таможенных пошлин, налогов производится декларантом (таможенным представителем) в срок, не превышающий срок выпуска товаров, установленный статьёй 196 Кодекса.

Если корректировка заявленной декларантом таможенной стоимости после выпуска товаров осуществляется таможенным органом, то таможенный орган производит расчет скорректированной таможенной стоимости товаров в ДТС, а также заполняет форму КТС. Второй экземпляр ДТС и КТС направляется декларанту в порядке и в сроки, установленные в Порядке контроля таможенной стоимости товаров для корректировки таможенной стоимости после выпуска товаров.

Если корректировка заявленной таможенной стоимости после выпуска товаров осуществляется по обращению декларанта (таможенного представителя), обязанность представления в таможенный орган ДТС и КТС, а также документов, подтверждающих содержащиеся в них сведения (расчеты), возлагается на декларанта (таможенного представителя). Одновременно с обращением декларантом (таможенным представителем) представляются электронные копии ДТС и КТС. Обращение декларанта (тамо-

женного представителя) о корректировке заявленной таможенной стоимости после выпуска товаров составляется в произвольной форме, с обоснованием необходимости такой корректировки, указанием регистрационного номера декларации на товары и перечня прилагаемых документов. Обращение не принимается к рассмотрению в случаях если:

1) декларант (таможенный представитель) обратился в таможенный орган после истечения срока, предусмотренного статьёй 99 Кодекса;

2) декларантом (таможенным представителем) не выполнены требования пункта 10 Порядка.

Таможенный орган, рассматривающий обращение, вправе запрашивать документы и сведения, необходимые для принятия решения о корректировке таможенной стоимости товаров, а также устанавливать срок их представления в соответствии с порядком и сроками, установленными в Порядке контроля таможенной стоимости товаров для корректировки таможенной стоимости после выпуска товаров.

Решение по обращению, принимаемое таможенным органом:

- при согласии таможенного органа с корректировкой таможенной стоимости товаров, осуществленной декларантом (таможенным представителем), оформляется путем проставления соответствующих отметок и записей в ДТС и КТС;

- при несогласии таможенного органа с корректировкой таможенной стоимости товаров, осуществленной декларантом (таможенным представителем), оформляется путем уведомления в письменной форме декларанта (таможенного представителя) о несоблюдении декларантом (таможенным представителем) требований таможенного законодательства Таможенного союза с указанием причин несогласия.

При принятии таможенным органом решения о проведении дополнительной проверки выпуск товаров производится при условии предоставления обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов. Для оформления выпуска товаров с предоставлением обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов используется КТС, которая заполняется декларантом (таможенным представителем). При заполнении КТС формируется ее электронная копия.

В случае не предоставления до истечения срока выпуска товаров обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов таможенный орган отказывает в выпуске товаров в соответствии со статьёй 201 Кодекса.

При этом дополнительная проверка таможенным органом не проводится. Дальнейшие действия осуществляются таможенным органом в соответствии с решением Комиссии Таможенного союза, устанавливающим порядок оформления отказа в выпуске товаров, заявленных в декларации на товары.

При принятии таможенным органом решения о проведении дополнительной проверки заявленная декларантом (таможенным представителем) таможенная стоимость товаров не пересчитывается и ДТС не заполняется. При корректировке таможенной стоимости или при выпуске с предоставлением обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов товаров одного наименования используется КТС-1. В дополнение к основному листу при корректировке таможенной стоимости, используются КТС-2, в каждом из которых могут указываться сведения по двум наименованиям товара. КТС заполняется в двух экземплярах, которые распределяются следующим образом: первый экземпляр остается в таможенном органе и используется для таможенных целей, второй возвращается (направляется) декларанту (таможенному представителю).

*Н.Д. Хохрякова*  
магистрант, Владимирский филиал Финуниверситета, Россия

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА**

Становление рыночной экономики России обуславливает развитие новых видов деятельности по осуществлению и регулированию хозяйственных отношений. В их числе аудиторская деятельность (аудит), обеспечивающая защиту законных имущественных интересов хозяйствующих субъектов путем независимого финансового контроля, подтверждения достоверности бухгалтерских балансов и отчетов о результатах хозяйственной деятельности, оказания соответствующих услуг.

Понятия бухгалтерский учет и аудит неразрывно связаны друг с другом. Бухгалтерия любой фирмы время от времени нуждается в аудиторской проверке, а аудит в свою очередь, не будет востребован там, где нет бухгалтерского учета.

Так и есть, всегда бухгалтерский учет и аудит идут рука об руку. Без качественного аудита ни одна серьезная фирма не может функционировать. Чем серьезнее и крупнее организация, тем нужнее ей будут аудиторские услуги одной или нескольких аудиторских компаний.

Бухгалтерский учет – формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим ФЗ, в соответствии с требованиями, предусмотренными настоящим ФЗ, и составлении на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Бухгалтерский учет возник в глубокой древности. Развитые системы учета имелись в Китае еще в 2000 г. до н. э., а элементы двойной записи - в



раннехристианском Риме [5]. Считается, что впервые систематизация бухгалтерского учета была проведена францисканским монахом Лукой Пачоли (1445-1517). Его знаменитый труд «Трактат о счетах и записях» (1494) был переведен на множество языков и оказал огромное влияние на развитие бухгалтерского учета как науки. Толкования книги уместны и актуальны и по сей день. Объектами бухгалтерского учета являются имущество организации, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности. Основными задачами бухгалтерского учета являются: формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности — руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним - инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности; обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами; предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Основными элементами метода бухгалтерского учета являются: документация, инвентаризация, бухгалтерские счета, двойная запись, баланс, оценка, калькуляция, бухгалтерская отчетность. Использование каждого из этих элементов регламентируется действующим законодательством Российской Федерации [4].

В условиях рыночной экономики хозяйственную деятельность мотивируют главным образом имущественные интересы, что вызывает потребность в средствах их осуществления и защиты. К числу подобных обязательных и эффективных средств относится аудит.

Первоочередное значение имеет формирование достоверной информационной базы для правовой защиты собственности хозяйствующих субъектов при реализации основных положений Гражданского кодекса РФ (ГК РФ). Аудит как система независимого финансового контроля и консультаций обусловлен невозможностью и малой эффективностью всеохватывающего государственного и ведомственного контроля хозяйственной деятельности в новых условиях хозяйствования.

Независимость аудита обеспечивает законное право предпринимателя (предприятия) самостоятельно осуществлять свою деятельность, распо-

ряжаться выпускаемой продукцией и полученной прибылью после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Аудит обеспечивает защиту имущественных потребностей, выгоду собственников. Одна из важнейших потребностей состоит в обеспечении условий (экономических, правовых, организационных) для осуществления имущественной ответственности предпринимательской деятельности, установленной Гражданским кодексом РФ.

В п. 1 ст. 1 Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» давалось следующее определение: «Аудиторская деятельность, аудит – предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей» [1].

Пункт 2 ст. 1 Федерального закона от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (далее – Закон № 307-ФЗ) устанавливает следующее определение.

Аудиторская деятельность (аудиторские услуги) – деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами.

В соответствии с Законом № 307-ФЗ, определяющим правовые основы регулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации, аудит – независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности.

Под бухгалтерской (финансовой) отчетностью аудируемого лица понимается отчетность, предусмотренная Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», а также аналогичная по составу отчетность, предусмотренная иными федеральными законами.

Аудит – специфическая информационная система обеспечения правовой защиты имущественных интересов собственников и государства на основе независимого контроля достоверности отчетности, финансового состояния хозяйствующих субъектов и оказания им помощи в постановке бухгалтерского учета и управления, соблюдения законности хозяйственной деятельности, включая требования налогообложения и др.

Сами аудиторские услуги это есть независимая проверка бухгалтерских и финансовых документов предприятия. Целью дано проверки является обнаружение различных ошибок и правонарушений в ведении отчетной бухгалтерской и финансовой документации, правильности исчисления налогов и т.д. Как видно из определения бухгалтерский учет и аудит не могут существовать друг без друга.

Грамотно построенная аудиторская проверка способна:

- Проанализировать финансовое состояние предприятия и качество ведения бухгалтерского учета на нем;
- Отрегулировать и скорректировать функционирование предприятия;
- Разработать оптимальный план работы предприятия;
- Устранить выявленные нарушения, которые могут привести к конфликту между законодательными органами и предприятием.

Организации, которые предоставляют аудиторские услуги предприятиям и организациям всегда смогут предложить следующие виды аудита: аудит финансовой и/или хозяйственной деятельности предприятия; обязательный аудит; инициативный аудит и анализ всей хозяйственной деятельности предприятия или организации. Какой вид аудит будет проводиться на конкретном предприятии, решается ее руководителем или собранием акционеров. Каждый вид аудита несет на себе определенную смысловую нагрузку. Так, например, решение о проведении инициативного аудита принимается советом директоров или собранием акционеров и обычно проверке подвергается не вся бухгалтерия, а какой-то определенный участок (начисление заработной платы сотрудникам или правильность списания топлива). И здесь совершенно очевидно, что бухгалтерский учет и аудит должны являть собой симбиоз[5].

Таким, образом, аудит представляет собой форму вневедомственного контроля.

Аудиторские услуги являются регламентированной ежегодной проверкой, которая должна проводиться два раза в год. Проведение обязательного аудита является своего рода доказательством экономического благосостояния предприятия и прозрачности его финансовых дел. То есть, не боится тот, кому нечего скрывать. Когда предприятие выходит победителем из обязательного аудита, то оно сразу же становится финансово привлекательным для инвесторов и партнеров, и соответственно для новых клиентов. Обязательный аудит преследует три основные цели: оценка достоверности и соответствия проводимых финансовых и хозяйственных операций законодательству страны; защита интересов собственника – чем раньше будут обнаружены ошибки и недочеты, тем быстрее и с наименьшими потерями их можно будет устранить; и третья цель – оказания содействия предприятию в отношении с бюджетом.

Проведение аудиторских проверок должно являться неотъемлемой частью честного ведения бизнеса. Аудит – великолепный помощник по борьбе с нарушениями в ведении бухгалтерского учета и финансовой деятельности предприятия.

С 1 января 2013 г. вступил в силу новый Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», в котором много внимания

уделяется организации регулирования бухгалтерского учета, определению места каждого участника, в том числе и саморегулируемых организаций (СРО), в этом процессе.

Вопросы регулирования бухгалтерского учета (отчетности) и аудиторской деятельности нашли отражение и в Федеральном законе от «Об аудиторской деятельности» [7].

Проанализируем положения этих Законов.

Сегодня функции регулятора бухгалтерского учета и аудита выполняет Минфин. Регулирование бухгалтерского учета могут осуществлять также Банк России и саморегулируемые организации, а аудиторской деятельности - СРО аудиторов.

К ведению органов государственной власти отнесены следующие функции:

- выработка государственной политики в области бухучета, отчетности и аудиторской деятельности;
- совершенствование правовых основ бухгалтерского учета, отчетности и аудиторской деятельности;
- установление процедуры одобрения МСФО и введение международных стандартов на территории РФ;
- организация разработки и утверждение российских стандартов и иных нормативных правовых актов в области бухучета, отчетности и аудиторской деятельности;
- государственный контроль соблюдения законодательства в области бухучета, отчетности и аудиторской деятельности;
- мониторинг факторов, определяющих риски стабильности системы бухучета и отчетности;
- взаимодействие с межгосударственными и межправительственными организациями в области бухучета, отчетности и аудиторской деятельности.

К ведению профессионального сообщества Минфин относит следующие функции:

- представление и защиту интересов профессионального сообщества;
- подготовку предложений по совершенствованию правовых основ бухучета, отчетности и аудиторской деятельности;
- участие в разработке проектов российских стандартов и иных нормативных правовых актов в области бухгалтерского учета, отчетности и аудиторской деятельности, а также подготовку разъяснений к ним;
- проведение профессиональной общественной экспертизы МСФО;
- разработку и распространение методических рекомендаций и информационных материалов (в том числе отраслевого характера) в области бухучета, отчетности и аудиторской деятельности;

– обобщение и распространение передового опыта ведения бухучета и подготовки бухгалтерской отчетности;

– мониторинг факторов, определяющих риски стабильности системы бухучета и отчетности;

– взаимодействие с международными неправительственными организациями в области бухгалтерского учета, отчетности и аудиторской деятельности.

На СРО аудиторов возложены функции по ведению реестра аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, повышению квалификации аудиторов и контролю за соблюдением аудиторами требования о прохождении обучения по программам повышения квалификации, контролю за качеством работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, соблюдением норм законодательства РФ, стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, Кодекса профессиональной этики аудиторов.

К функциям государственного регулирования аудиторской деятельности отнесены выработка государственной политики в сфере аудиторской деятельности, нормативно-правовое регулирование, ведение государственного реестра СРО аудиторов, анализ состояния рынка аудиторских услуг в РФ (табл.1).

Таблица 1

Функции субъектов регулирования бухгалтерского учета (отчетности) и аудиторской деятельности

	Закон «О бухгалтерском учете»	Закон «Об аудиторской деятельности»
Функции уполномоченного федерального органа	1. Утверждение программы разработки федеральных стандартов. 2. Утверждение федеральных стандартов и в пределах компетенции данного органа - отраслевых стандартов. 3. Организация экспертизы проектов стандартов бухучета. 4. Утверждение требований к оформлению проектов стандартов бухучета. 5. Участие в установленном порядке в разработке международных стандартов.	1. Выработка государственной политики в сфере аудиторской деятельности. 2. Нормативно-правовое регулирование в сфере аудиторской деятельности, в том числе утверждение федеральных стандартов аудиторской деятельности, принятие иных нормативных правовых актов, регулирующих аудиторскую деятельность и (или) предусмотренных данным Законом.

	Закон «О бухгалтерском учете»	Закон «Об аудиторской деятельности»
	6. Представление РФ в международных организациях, осуществляющих деятельность в области бухучета и бухгалтерской (финансовой) отчетности. 7. Иные функции	3. Ведение государственного реестра СРО аудиторов, а также контрольного экземпляра реестра аудиторов и аудиторских организаций. 4. Анализ состояния рынка аудиторских услуг в РФ. 5. Иные функции
Функции субъектов негосударственного регулирования	1. Разработка проектов федеральных стандартов, проведение публичного обсуждения и представление их в уполномоченный федеральный орган. 2. Участие в подготовке программы разработки федеральных стандартов. 3. Участие в экспертизе проектов стандартов бухучета. 4. Обеспечение соответствия проекта федерального стандарта международному стандарту. 5. Разработка рекомендаций в области бухучета. 6. Разработка предложений по совершенствованию стандартов бухучета. 7. Участие в разработке международных стандартов	К функциям СРО аудиторов наряду с функциями, установленными Федеральным законом «О саморегулируемых организациях», относятся: 1. Разработка и утверждение стандартов аудиторской деятельности СРО аудиторов. 2. Разработка правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, Кодекса профессиональной этики аудиторов. 3. Разработка проектов федеральных стандартов аудиторской деятельности. 4. Участие в разработке проектов стандартов в области бухучета и бухгалтерской (финансовой) отчетности. 5. Организация обучения аудиторов по программам повышения квалификации

Модель саморегулирования, реализованная в аудите скорее всего будет спроецирована и на бухгалтерскую деятельность.

Федеральные стандарты независимо от вида экономической деятельности устанавливают:

- план счетов бухучета и порядок его применения, за исключением плана счетов бухучета для кредитных организаций и порядка его применения;
- упрощенные способы ведения бухучета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для субъектов малого предпринимательства и т.д.

Отраслевые стандарты устанавливают особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности[6].

Рекомендации в области бухучета применяются на добровольной основе и не должны препятствовать осуществлению организацией ее деятельности.

Стандарты экономического субъекта предназначены для упорядочения организации и ведения бухучета. Необходимость и порядок разработки, утверждения, изменения и отмены стандартов экономического субъекта устанавливаются организацией самостоятельно.

Для признания стандартов необходимо включение в процесс их принятия профессионального сообщества, которое разрабатывает проекты национальных стандартов и (или) проводит их профессиональную общественную экспертизу.

Органы государственной власти организуют разработку национальных стандартов, и утверждают (одобряют) их, обеспечивают юридическое оформление, регистрацию и ведение реестра таких стандартов (табл. 2).

Таблица 2

Документы в области регулирования бухгалтерского учета (отчетности) и аудиторской деятельности

	Закон «О бухгалтерском учете»	Закон «Об аудиторской деятельности»
Документы в области регулирования	1. Федеральные стандарты. 2. Отраслевые стандарты. 3. Рекомендации в области бухгалтерского учета. 4. Стандарты экономического субъекта	1. Федеральные стандарты аудиторской деятельности. 2. Стандарты аудиторской деятельности СРО аудиторов. 3. Кодекс профессиональной этики аудиторов. 4. Правила независимости аудиторов
Разработка и утверждение федеральных стандартов	1. Разработчиком может быть любой субъект негосударственного регулирования бухучета. 2. Уполномоченный федеральный орган - в случае, если ни один субъект негосударственного регулирования бухучета не принимает на себя обязательства по разработке стандарта	1. Рабочий орган Совета по аудиторской деятельности. 2. СРО аудиторов

В последние годы наблюдается резкое повышение престижности профессии бухгалтера. Это прямое следствие изменения содержания работы бухгалтерской службы и роли бухгалтера на предприятиях, в учреждениях и организациях.

В новом Законе «О бухгалтерском учете» прописаны критерии, которым должен соответствовать главный бухгалтер.

Активное участие бухгалтера в процессе обоснования и выбора управленческих решений переводит его из ряда служащих в состав управленческого персонала, превращает в менеджера, который не просто фиксирует результаты работы, а проводит их оценку и осмысливание, что обеспечивает финансовое и экономическое благополучие предприятия [3].

В связи с этим первоочередной задачей Ассоциации профессиональных бухгалтеров «Содружество» является подготовка высококвалифицированных бухгалтеров для различных субъектов хозяйствования (табл. 3).

Приказом Минфина России утвержден План по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности на 2012 - 2015 годы [2].

Таблица 3

Требования к специалистам, занятым составлением и аудитом бухгалтерской отчетности

	Закон «О бухгалтерском учете»	Закон «Об аудиторской деятельности»
Требования к специалисту	Требования к главному бухгалтеру в ОАО, страховых организациях и т.д.: 1) иметь высшее профессиональное образование; 2) иметь стаж работы, связанной с ведением бухучета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо с аудиторской деятельностью, не менее трех лет из последних пяти календарных лет, а при отсутствии высшего профессионального образования по специальностям бухучета и аудита - не менее пяти лет из последних семи календарных лет; 3) не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики	Требования к аудитору: 1) иметь высшее образование; 2) иметь стаж работы, связанной с осуществлением аудиторской деятельности либо ведением бухучета и оставлением бухгалтерской (финансовой) отчетности, не менее трех лет; 3) безупречная деловая (профессиональная) репутация; 4) уплата взносов в СРО аудиторов; 5) уплата взносов в компенсационный фонд (компенсационные фонды) СРО аудиторов; 6) иметь справку об отсутствии неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики, а также за преступления средней тяжести, тяжкие и особо тяжкие преступления



В частности, Планом предусмотрена разработка предложений:

— по развитию саморегулирования в сфере оказания бухгалтерских услуг (2012 - 2013 гг.);

— по подготовке и повышению квалификации специалистов, занятых составлением, аудитом, использованием, контролем бухгалтерской (финансовой) отчетности по МСФО (2013 - 2014 гг.);

— по внесению изменений в единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих (в части должностей, связанных с бухучетом и аудитом), направленных на отражение требований в отношении применения МСФО (2013 г.);

— по развитию системы профессиональной аттестации бухгалтеров на основе стандартов Международной федерации бухгалтеров (2014 г.);

— по введению системы ежегодного повышения квалификации специалистов в области бухучета на основе стандартов Международной федерации бухгалтеров (2014 г.).

Таким, образом, из всего выше изложенного можно сделать вывод о том, что в Российской Федерации финансовый контроль осуществляется в виде государственного финансового контроля и аудиторской деятельности. Одним из видов контроля является аудиторская деятельность.

Аудиторская деятельность (аудит) в России представляет собой предпринимательскую деятельность по независимой экспертизе бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей.

Аудитор – лицо, проверяющее состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятия за определенный период. Репетитор отличается от ревизора по своей сущности, по подходу и проверке документации, по взаимоотношениям с клиентом, по выводам, сделанным по результатам проверки и т.д. Таким образом, аудит значительно шире таких понятий, как ревизия и контроль. Он обеспечивает не только проверку достоверности финансовых показателей, но и, что не менее важно, разработку предложений по оптимизации хозяйственной деятельности с целью рационализации расходов и увеличения прибыли.

#### Литература:

1. Астахов В.П Теория бухгалтерского учета 8-е изд., перераб. и доп. - Москва, Постов н/Д: МарТ, 2013. — С.114.

2. План Министерства финансов Российской Федерации на 2012 - 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности"(утв. Приказом Минфина России от 30.11.2011 N 440)(ред. от 30.11.2012)//Консультант Плюс.

3. Регулирование бухгалтерского учета и аудита // <http://www.mosbuhuslugi.ru/>.

4. Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет – М.: Норма, 2013- С.114.

5. Соколова Е.С., Архарова З.П. Бухгалтерский Учет и аудит: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2014- С.57.

6. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете"//Консультант Плюс.

7. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об аудиторской деятельности"//Консультант Плюс.

*А.А. Чуб*

д.э.н., профессор кафедры бизнес-информатики и экономики ВлГУ,  
профессор кафедры стратегического и антикризисного менеджмента  
Финансового университета при Правительстве РФ, Россия

### **«ЗЕЛЕНое ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО» КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ С НЕСЫРЬЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

*В статье на примере Владимирской области рассмотрены проблемы и перспективы развития экоинноваций в регионах с не сырьевой экономикой. Сделан вывод о положительном влиянии экологических и энергоэффективных технологий на уровень экономического развития и конкурентоспособности региона.*

Углубление кризисных процессов, связанных с санкциями западных стран и падением мировых цен на нефть, актуализирует вопросы активизации процессов импортозамещения, повышения конкурентоспособности национальной и региональной экономик, а также поиска автономных источников устойчивого экономического роста.

Анализ зарубежного опыта показал, что в числе моделей, хорошо зарекомендовавших себя при решении задачи повышения устойчивости регионального развития в условиях кризиса и неопределенности, выделяется модель инновационного развития, ориентированная на мобилизацию внутренних резервов каждого региона путем стимулирования предпринимательской активности на базе распространения передовых методов управления в сочетании с использованием научно-технического потенциала.

Также следует отметить, что в последнее десятилетие учеными была введена трактовка принципа устойчивости экономического развития в рамках «треугольника устойчивого развития», согласно которому перед современной экономикой и бизнесом стоит задача объединения в практической деятельности трех взаимосвязанных целей: экономической эффективности, экологической ответственности и социальной активности [1, С. 217].

На основании вышеизложенного, представляется, что в качестве одного из перспективных вариантов реализации модели устойчивого регионального развития для субъектов Российской Федерации может стать «зеленое предпринимательство», представляющее собой деятельность по реализации экологичных, энергоэффективных и иных проектов, ориентированных на снижение антропогенной нагрузки на окружающую среду и основанных на инновационных и/или передовых технологиях.

Рассмотрим возможности повышения уровня устойчивости экономического развития на основе экотехнологий на примере Владимирской области, которая является одним из 18 субъектов Центрального федерального округа и относится к числу регионов с несырьевой экономикой. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что в структуре валового регионального продукта основную долю (более 30%) занимают обрабатывающие производства [2].

С учетом таких природно-ландшафтных особенностей Владимирской области как:

- лесистость территории региона составляет 50,6% [3];
  - область обладает значительными запасами торфа: 723 месторождения с суммарными запасами торфа 184 млн. тонн, в том числе, 217 месторождений общей площадью около 80 тыс. га (2,8% площади области) [4];
- представляется целесообразным решение администрации региона о развитии и поддержке следующих «зеленых проектов»:
- производство оборудования, работающего на биотопливе (биокоотельные, котлы);
  - производство биотоплива;
  - производство экологически чистых строительных материалов;
  - строительство энергоэффективных домов.

Более подробная информация о предприятиях, наиболее успешно реализующих указанные проекты, представлена в таблице 1.

Таблица 1

## Зоны «зеленого предпринимательства» во Владимирской области

Район Владимирской области	Название предприятия	Основные характеристики предприятия
г. Владимир	Компания «СТЭС-Владимир» НЕОПОРМ	<p>Основные цели компании:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. создание новых теплоизоляционных материалов,</li> <li>2. увеличение надежности и энергоэффективности промышленного оборудования и трубопроводов,</li> <li>3. повышение уровня безопасности и комфорта жилых и общественных зданий,</li> </ol> <p>участие в государственной программе повышения энергоэффективности,</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. вклад в решение экологических проблем: уменьшение выбросов парниковых газов, утилизация стеклянных отходов, снижение уровня загрязнения окружающей среды,</li> <li>5. развитие комплекса промышленных предприятий по производству пеностекла в регионах России,</li> <li>6. завоевание лидирующих позиций на рынке в сегменте высококачественной неорганической тепловой изоляции.</li> </ol> <p>Во всем мире есть только один конкурент — американская транснациональная корпорация "Pittsburg Corning SA" [5].</p>
г. Ковров	Компания «Ковровские котлы»	<p>Проектирование, изготовление, установка и сопровождение тепловых установок «Гейзер» на биотопливе: отходы деревообработки повышенной влажности, древесные пеллеты и гранулы, торф, дрова, отходы растениеводства (жмых, шелуху семечек подсолнечника т.п.) [6].</p>
	ПО «Теплоресурс»	<p>Проектирование, производство и пусконаладка котельных с использованием котлов, работающих на биотопливе (отходы деревообрабатывающих производств: опилки, стружка, щепа, а также кусковой и фрезерный торф, подстилочный материал птицеводческих хозяйств) [7].</p>

Район Владимирской области	Название предприятия	Основные характеристики предприятия
г. Гусь-Хрустальный,	ЗАО «ЭНБИМА Групп» и компания БИОЭНЕРГО	<p>Осуществляет деятельность по следующим направлениям:</p> <p>Разработка торфяных месторождений, добыча торфа.</p> <p>Переработка и сепарация торфа.</p> <p>Производство широкого спектра грунтов и субстратов, питательных смесей на основе торфа.</p> <p>Производство торфяных топливных пеллет (гранул) и брикетов для бытовых отопительных котлов и производственных котельных [8].</p> <p>Совместно с компанией БИОЭНЕРГО при поддержке администрации Владимирской области запущен проект по установке биокотельных. В частности, 1 апреля 2015 года открыта котельная в д. Тургеньево (Меленковский район).</p>
п. Бавлены, Кольчугинский район	Завод «Строительные Инновации»	<p>Уникальный инновационный проект в области индустриального малоэтажного крупнопанельного деревянного домостроения в России и новый этап в производстве экологически чистых строительных материалов.</p> <p>Технология опирается на многолетний опыт специалистов компании Eltomation (Голландия), являющихся поставщиками основного технологического оборудования.</p> <p>Суммарная мощность производственных 500 000 м<sup>3</sup> плит ежегодно. (270 000 кв. метров жилья в год) [9].</p>
г. Собинка	Построен энергоэффективный дом по адресу: Владимирская область, г. Собинка, ул. Ленина, д. 18а	<p>Класс энергоэффективности – «А».</p> <p>Экономия затрат от мероприятий по энергосбережению от общего ее потребления в аналогичном доме: до 40%.</p> <p>Основные виды энергоэффективного оборудования: солнечные батареи, солнечный коллектор, тепловые насосы [10].</p>

Говоря об эффекте влияния описанных выше проектов «зеленого предпринимательства» на уровень экономического развития Владимирской области, следует отметить, что информация, дающая возможность

количественно оценить данный эффект в настоящее время отсутствует. Однако перспективность данного вида деятельности и его положительное влияние на экономику региона высоко оценивается областной администрацией, оказывающей активную поддержку в реализации указанных экопроектов.

#### Литература:

1. Мельников, О.А. Экологические кластеры в современной экономике / О.А. Мельников, Е.В. Мельникова, Г. Имс, Г. Джонс // «Россия и современный мир». – 2012. – № 1. – С. 216-227.

2. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации – 2014 г. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_14s/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14s/Main.htm) (дата обращения 20 мая 2015 года).

3. Официальный сайт Департамента лесного хозяйства администрации Владимирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dlh.avo.ru/activities/36-1/208-1> (дата обращения 20.05.2015).

4. Официальный сайт компании «БИОЭНЕРГО» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://bio-energo.ru/o\\_kompanii/](http://bio-energo.ru/o_kompanii/) (дата обращения 20.05.2015).

5. Официальный сайт компании «СТЭС-Владимир» НЕОПРОМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://a-stess.com/about/> (дата обращения 20.05.2015).

6. Официальный сайт компании «Ковровские котлы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.termowood.ru/> (дата обращения 20.05.2015).

7. Официальный сайт ПО «Теплоресурс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kovrov-kotel.ru/> (дата обращения 20.05.2015).

8. Официальный сайт компании ЗАО «ЭНБИМА Групп» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://enbima.ru/> (дата обращения 20.05.2015).

9. Официальный сайт завода «Строительные Инновации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.greenboard.ru/about/> (дата обращения 20.05.2015).

10. Официальный сайт Государственной корпорации «Фонд содействия реформирования ЖКХ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.energodoma.ru/tekhnologii/innovatsionnye-praktiki/vladimirskaya-oblast> (дата обращения 20.05.2015).

*А.А. Щека*  
к.э.н, доц. каф ТД и ГП, ВлГУ, Россия,  
*Р.С. Стрельцов*  
к.э.н, доц. каф ТД и ГП, ВлГУ, Россия

## **МЕТОД ПО СТОИМОСТИ СДЕЛКИ С ОДНОРОДНЫМИ ТОВАРАМИ. ПОНЯТИЕ, ПРИМЕРЫ И ДОКУМЕНТЫ**

*В статье рассмотрен метод расчёта таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕЭС, по стоимости сделки с однородными товарами*

Таможенная стоимость товаров - это цена товара фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар и дополненная, если это установлено законодательством расходами (в зависимости от условий поставок Инкотермс-2010), которые не включены в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате.

Метод по стоимости сделки с однородными товарами — формально его применение не отличается от метода 2, за исключением понятия однородные товары — это товары, которые не являются полностью идентичными, но имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять такие же функции, что и оцениваемые товары, и быть коммерчески взаимозаменяемыми. В настоящее время вопросы, связанные с определением страны происхождения товаров, происходящих из государств, не являющихся членами Таможенного союза, при их ввозе в Российскую Федерацию, регулируются главой 10 Федерального закона от 27.11.2010 N 311-ФЗ, Соглашением о единых правилах определения страны происхождения товаров от 25.01.2008 и главой 7 Таможенного кодекса Таможенного союза.

При определении однородности товаров учитываются следующие признаки:

1. качество, наличие товарного знака и репутация товаров на рынке;
2. страна происхождения;
3. производитель.

Не считаются однородными товары, произведенные в иной стране, чем оцениваемые товары, а также если в отношении этих товаров проектирование, опытно-конструкторская разработка, художественное оформление, дизайн, эскизы, чертежи и иные аналогичные работы были произведены (выполнены) в РФ.

Товары, произведенные иным лицом, нежели производитель оцениваемых товаров, рассматриваются лишь в случаях, когда однородные товары того же производителя не выявлены на территории РФ.

При использовании данного метода за основу берется стоимость сделки с однородными товарами, проданными и ввезенными в ТС в тот же или в соответствующий ему период времени, что и оцениваемые (но не ранее чем за 90 календарных дней до ввоза последних). При этом следует выбирать период, когда цены на данные товары были сопоставимы, т. е. необходимо учитывать конъюнктуру рынка (например, его сезонность). Необходимо использовать стоимость сделки с однородными товарами, проданными на том же коммерческом уровне и по существу в том же количестве, что и оцениваемые. Если различия в коммерческом уровне продаж и (или) в количествах товаров повлияли на цену, стоимость сделки с однородными товарами корректируется. Это также требуется при значительной разнице в расходах на перевозку, погрузку (разгрузку), страхование.

Примеры:

Пример 1. На таможенную территорию Таможенного союза ввозятся резиновые покрышки, одинаковые по типу (зимние шипованные), размеру, индексу скорости, индексу нагрузки, изготовленные 2 разными производителями, находящимися в одной стране. При этом каждый производитель имеет свой товарный знак. Однако покрышки, произведенные этими производителями, изготовлены по одному стандарту, имеют одинаковое качество, пользуются одинаковой репутацией на рынке и используются для производства автомобилей на таможенной территории Таможенного союза.

В связи с тем что данные резиновые покрышки произведены под разными товарными знаками, они не являются одинаковыми во всех отношениях и не могут рассматриваться как идентичные. Вместе с тем резиновые покрышки имеют одинаковые характеристики и репутацию на рынке, что дает им возможность выполнять одни и те же функции и быть коммерчески взаимозаменяемыми. Таким образом, с учетом того что резиновые покрышки изготовлены по одному стандарту, из одинаковых материалов, имеют одинаковую репутацию на рынке и являются коммерчески взаимозаменяемыми, они могут быть признаны однородными.

Пример 2. Детские подгузники одинаковых характеристик ввозятся от двух разных производителей, расположенных в одной стране. При этом каждый изготовитель подгузников имеет свой товарный знак. Однако подгузники, изготовленные этими фирмами, имеют одинаковый стандарт и одинаковое качество. Они пользуются одинаковой репутацией на рынке страны-импортера. Могут ли данные товары рассматриваться как идентичные или однородные?



Хотя производители используют разные товарные знаки, подгузники имеют одинаковые стандарты, качество и репутацию на рынке. Поэтому

1) так как подгузники имеют различные товарные знаки, они не могут рассматриваться в качестве идентичных товаров;

2) с другой стороны, хотя подгузники и не являются одинаковыми во всех отношениях, они все же имеют одинаковые характеристики, что дает им возможность выполнять одинаковые функции. В связи с тем, что товары выполнены с учетом одинаковых стандартов, из одинаковых исходных материалов, одинаковы в отношении качества и репутации на рынке и имеют определенный товарный знак, их следует рассматривать в качестве однородных, даже несмотря на разные товарные знаки.

Однородными товарами являются также газированные напитки "Пепси-кола" и "Кока-кола".

Таким образом, при решении вопроса о том, могут ли товары рассматриваться как однородные, необходимо проанализировать следующие параметры:

- физические характеристики (размер, форму, уровень технических и других характеристик, методы изготовления);

- материалы, из которых изготовлены товары (например, фарфоровая или фаянсовая посуда, стеклянные или пластиковые линзы для очков, джинсовая или кожаная куртка);

- функции и сфера применения (в частности, функции, выполняемые данным товаром);

- коммерческая взаимозаменяемость, т.е. принимает ли покупатель сравниваемый товар в качестве товара-субститута (заменителя) как с точки зрения его функционального назначения, так и коммерческих характеристик.

### **Социальный аспект процесса управления в таможенных органах**

Эффективность управления является одной из наиболее актуальных и практически значимых проблем в комплексе взаимосвязанных аспектов развития таможенной службы.

Проблематика темы заключается в управленческих процессах взаимодействия руководителя на подчиненных определяющих успех совместной деятельности таможенного органа. Ведь само по себе управление во многом зависит именно от руководителя, его личных качеств, стиля управления, методов воздействия.

Развитие таможенных органов в современных условиях предъявляет высокие требования к качественным параметрам и характеристикам деятельности их руководителей, требующих широкого круга познаний в различных отраслях знаний: экономике, педагогике, правоведении и целом ряде других наук.

Необходимость в такой значительной подготовке руководителей предопределяется уникальностью управления в таможенных органах, которая сводится, прежде всего, к тому, что цели деятельности таможенных органов существенно отличаются от целей деятельности любой другой организации. Таможенные органы не производят материальную продукцию, но вместе с тем, вносят значительный вклад в бюджетный доход страны.

Требуемые от руководителей научные знания и соответствующие им умения проецируются на методы и стили их управленческой деятельности, и, следовательно, на взаимоотношения с подчиненными. Успех в любой сфере деятельности зависит именно от управленческих способностей и особенностей руководящего состава, который может наилучшим образом реализовывать потенциал и способности подчиненных.

Специфика совместной деятельности предполагает деление на сотрудников на ведущих и ведомых. Поскольку управление осуществляется через взаимодействие людей, руководителю в своей деятельности необходимо учитывать психологические особенности, определяющие процессы межличностных отношений, групповое поведение.

При этом можно выделить следующие функции управленческой деятельности руководителя таможенного органа: Познавательную – изучение человека, актуальной ситуации управления; Прогностическую – определение основных направлений развития управляемых; Проектировочную – определение целей и задач, программирование и планирование деятельности; Коммуникативно – информационную – преобразование и направление адресатам необходимой информации; Мотивационную – обеспечение рационального воздействия на совокупность внешних и внутренних условий деятельности подчиненных, вызывающих их активность и определяющих направленность этой деятельности; Руководства – руководитель берет ответственность за свои решения и их результаты; Организации – обеспечение реализации целей и задач управления; Воспитания – обеспечения формирования личности и коллектива в соответствии с целями управления; Контроля – отражение соответствия поведения и деятельности сотрудников задачам управления.; Оценки – обеспечение отражения степени расхождения между потребными и достигнутыми параметрами ситуации и поведения участников; Коррекции – внесения отдельных изменений в программу и цели управления.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что управление в системе таможенного органа обладает определенной спецификой, а эта особенность связана с управлением людьми. Так же можно сделать вывод о том, что особенности управления в таможенном деле накладывают определенный отпечаток на личность руководителя таможенного органа в целом, так и его структурных подразделений, как высшего управления, так средних и низших звеньев.

К руководителям любого уровня в системе таможенных органов предъявляются повышенные требования, которые связаны не только с уровнем образованности и компетенции в вопросах управления, но и умения работать с людьми.

Управление таможенным учреждением, органом, группой – это, прежде всего, работа с людьми, с каждым человеком в отдельности. Поэтому для достижения наибольшего успеха нужно научиться сделать так, чтобы все, с кем приходится работать прониклись к руководителю уважением, были убеждены в правоте взглядов руководителя, прилагали максимальные усилия для достижения общих поставленных целей и задач.

Руководство - это процесс влияния на подчиненных, является способом заставить их работать на достижение единой цели. Руководить – это значит быть способным заставить весь коллектив стремиться к выполнению задач, стоящих перед организацией.

*А.А. Щека*

к.э.н, доц. каф. ТД и ГП, ВлГУ, Россия

## **КОНТРОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ**

*В статье рассмотрены основные элементы системы контроля таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу стран, участниц ЕЭС.*

### **Таможенная стоимость (таможенная оценка) товара**

Таможенная стоимость товара - (англ. customs value) - стоимость товара (товаров и транспортных средств), определяемая в соответствии с Законом Российской Федерации "О Таможенном Тарифе" и используемая при обложении товара пошлиной, ведении таможенной статистики внешней торговли и специальной таможенной статистики, а также применении иных мер государственного регулирования торгово-экономических отношений, связанных со стоимостью товара, включая осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним в соответствии с законодательными актами государства; является основой для исчисления таможенной пошлины, акцизов, таможенных сборов и налога на добавленную стоимость. Система определения таможенной стоимости товара (таможенной оценки товаров) основывается на общих принципах такой оценки, принятых в международной практике, и распространяется на товары, ввозимые на Таможенную Территорию РФ. Порядок ее применения устанавливается Правительством РФ на основании положений закона РФ "О таможенном тарифе". Порядок определения таможенной стоимости

товара, вывозимых с таможенной территории РФ, также устанавливается Правительством РФ. Таможенная стоимость товара заявляется декларантом таможенному органу РФ при перемещении через таможенную границу РФ. Ее определение декларантом производится согласно методам определения таможенной стоимости товара, установленным законом РФ "О таможенном тарифе". Порядок и условия заявления таможенной стоимости ввозимых товаров, а также форма таможенной декларации устанавливается Государственным Таможенным Комитетом РФ в соответствии с законодательством РФ. Контроль за правильностью определения таможенной стоимости товара осуществляется таможенным органом РФ, производящим таможенное оформление товара. Информация, представляемая декларантом при заявлении таможенной стоимости товара, определенная в качестве составляющей коммерческую тайну или являющаяся конфиденциальной, может использоваться таможенным органом РФ исключительно в таможенных целях и не может передаваться третьим лицам, включая иные государственные органы, без специального разрешения декларанта, за исключением случаев, предусмотренных законодательством РФ.

Таможенная стоимость (таможенная оценка) товара это- цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар на момент пересечения таможенной границы РФ. Система определения таможенной стоимости товара используется как выше уже отмечалось для целей:

- 1) обложения товаров пошлиной;
- 2) внешнеэкономической и таможенной статистики;
- 3) применения иных мер государственного регулирования торгово-экономических отношений, связанных со стоимостью товаров, включая осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним, в соответствии с законодательными актами России.

### **Декларирование таможенной стоимости товаров**

Декларирование таможенной стоимости ввозимых товаров осуществляется путем заявления сведений о методе определения таможенной стоимости товаров, величине таможенной стоимости товаров, об обстоятельствах и условиях внешнеэкономической сделки, имеющих отношение к определению таможенной стоимости товаров, а также представления подтверждающих их документов. И заявляются в декларации таможенной стоимости и являются сведениями, необходимыми для таможенных целей.

Декларация таможенной стоимости является неотъемлемой частью декларации на товары. Если декларация таможенной стоимости в случаях, установленных решением Комиссии таможенного союза, не заполняется, сведения о таможенной стоимости ввозимых товаров заявляются в декларации на товары. При выявлении признаков, указывающих на то, что заявленные в декларации на товары сведения о таможенной стоимости товаров

могут являться недостоверными либо должным образом не подтверждены, таможенный орган вправе мотивированно потребовать представления декларации таможенной стоимости.

Заявляемая таможенная стоимость товаров и представляемые сведения, относящиеся к ее определению, должны основываться на достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информации.

Декларант либо таможенный представитель, действующий от имени и по поручению декларанта, несет ответственность за указание в декларации таможенной стоимости недостоверных сведений и неисполнение обязанностей, предусмотренных статьей 188 Таможенного Кодекса, в соответствии с законодательством государств - членов таможенного союза.

### **Контроль таможенной стоимости товаров**

Контроль таможенной стоимости товаров осуществляется таможенным органом в рамках проведения таможенного контроля как до, так и после выпуска товаров, в том числе с использованием системы управления рисками. По результатам осуществления контроля таможенной стоимости товаров таможенный орган принимает решение о принятии заявленной таможенной стоимости товаров либо решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров в соответствии с положениями статьи 68 настоящего Кодекса, которое доводится до декларанта в порядке и в формах, которые установлены решением Комиссии таможенного союза.

### **Корректировка таможенной стоимости товаров**

Решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров принимается таможенным органом при осуществлении контроля таможенной стоимости как до, так и после выпуска товаров, если таможенным органом или декларантом обнаружено, что заявлены недостоверные сведения о таможенной стоимости товаров, в том числе неправильно выбран метод определения таможенной стоимости товаров и (или) определена таможенная стоимость товаров. Принятое таможенным органом решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров должно содержать обоснование и срок его исполнения.

При принятии таможенным органом решения о корректировке таможенной стоимости товаров до их выпуска декларант обязан осуществить корректировку недостоверных сведений и уплатить таможенные пошлины, налоги в объеме, исчисленном с учетом скорректированных сведений, в сроки, не превышающие сроков выпуска товаров, установленных в статье 196 настоящего Кодекса. Корректировка таможенной стоимости товаров и пересчет подлежащих уплате таможенных пошлин, налогов до и после выпуска товаров, а также срок их уплаты осуществляются в порядке и по формам, которые установлены решением Комиссии таможенного союза.

## **Методы контроля ТС**

Контроль таможенной стоимости включает 3 этапа:

- Контроль при таможенном оформлении; (контроль за правильностью определения таможенной стоимости осуществляется таможенным органом Российской Федерации, производящим таможенное оформление товара.)
- Последующий документальный контроль;
- Внешняя проверка внешнеэкономической деятельности.

### **Методы определения таможенной стоимости**

Методы определения таможенной стоимости и порядок их применения - это единая система определения стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию данной страны. В Российской Федерации такая система создана Правительством РФ (Постановление 856 от 5 ноября 1992 г.) и включает 6 методов, соответствующих общим принципам системы таможенной оценки генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ):

- 1) по цене сделки с ввозимыми товарами;
- 2) по цене сделки с идентичными товарами;
- 3) по цене сделки с однородными товарами;
- 4) метод вычитания стоимости;
- 5) метод сложения стоимости;
- 6) резервный метод.

### **Планирование как функция управления в таможенных органах**

Планирование - это основная функция управления, посредством которой в таможенных органах вырабатываются организационные начала предстоящей деятельности. С помощью планирования определяются цели и направления движения системы, разрабатываются методы, с помощью которых реализуются существующие проблемы, определяется темп развития системы. Субъект управления намечает план будущих действий исполнителей, обосновывает пути, способы, средства и сроки достижения поставленных в плане задач.

Организационное планирование осуществляется на всех уровнях управления: стратегическом (ФТС России); оперативном (РТУ); тактическом (таможни, таможенные посты).

Под организацией понимается основная функция управления, посредством реализации которой и создаются условия для выполнения разработанных в процессе планирования планов.

Сущность этой функции состоит в создании системы сил и средств, установлении необходимых связей и отношений между исполнителями, в определении рациональных форм и методов их деятельности.

В процессе реализации данной функции субъектом управления создаются условия, необходимые для успешного проведения в жизнь принятых решений, в том числе утвержденных планов.

Функция управления «организация» в таможенных органах реализуется посредством выполнения таких управленческих работ (операций) как постановка задач по выполнению решений и разработанных планов; организация взаимодействия; подготовка исполнителей, включающая их обучение, а также проведение других мероприятий по всестороннему обеспечению выполнения планов.

Под регулированием следует понимать основную функцию управления, посредством которой возрастает эффективность деятельности подчиненных или устраняются отклонения от параметров, заданных при планировании.

Регулирование осуществляется на основании результатов обратной связи. Оно может реализовываться путем поддержания взаимодействия, координации, перераспределения усилий, а также мотивацией и стимулированием отдельных сотрудников и коллективов.

Реализация функции управления «регулирование» включает исполнение таких управленческих работ (операций) как анализ результатов контроля; принятие решения на регулирование; доведение решений в виде задач до исполнителей; организация регулирования; проведение регулирования; проверка действенности регулирования.

Сущность функции учета состоит в накоплении, систематизации и первичной обработке информации о текущем состоянии управляемой системы, направлении и темпах ее движения, о достигнутых результатах и переменных проблемах.

Для того чтобы определить правильно ли выполняются планы, каковы условия и результаты их выполнения, существует контроль.

Контроль - это основная функция управления, посредством реализации которой осуществляется наблюдение за процессом функционирования единой системы таможенных органов, сбор данных о ходе, условиях, состоянии и результатах деятельности подчиненных в тот или иной момент времени.

Контроль за реализацией принятых решений направлен на выявление соответствия таможенной деятельности поставленным задачам, своевременное внесение в зависимости от изменений обстановки необходимых коррективов в ранее принятые решения и утвержденные планы.

Главной задачей контроля является выявление отклонений от параметров, заданных при планировании, и вскрытие причин, их порождающих, а также положительных моментов, дальнейшее развитие которых может послужить существенному повышению эффективности всей деятельности таможенного органа.

Конкретные задачи и методы контроля производны от оперативно-служебной обстановки.

Контроль ведется в двух направлениях: с одной стороны, начальник таможенного органа контролирует работу своих заместителей и непосред-

ственно подчиненных начальников отделов, таможенных постов и других структурных подразделений, а с другой - совместно с ними по единому плану проверяет деятельность структурных подразделений.

Для реализации функции «контроль» требуется выполнить такие управленческие работы как определение объектов, сроков, методов контроля; определение исполнителей контроля и их подготовка; подготовка объекта контроля; осуществление контроля; обработка данных контроля и их реализация. Контроль необходим не только при рассмотрении результатов исполнения управленческих решений, но и для анализа и оценки управления в целом.

Все эти функции управления находятся в неразрывной связи друг с другом и представляют собой единое целое.

*В.А. Ястребов,*  
к.э.н., доц. каф. бизнес-информатики и экономики ВлГУ, Россия

## **ЦЕЛОСТНОЕ ВОСПРИЯТИЕ ГИПЕРЭКОСИСТЕМЫ КАК ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ**

Недостаточность исследования гиперэкосистемы снижает эффективность управления природопользованием.

Многие окружающие нас процессы формируются и протекают вне зависимости от человека, деятельность которого во многом определяется процессами объективного мира.

Недостаточно осмысленная роль и место человека в совокупности элементов гиперэкосистемы не позволяет ему эффективно реализовать механизм управления процессами, происходящими в экономико-экологической целостности. Значительное количество работ прямо или косвенно рассматривающие проблемы природопользования носят синтетический характер, не учитывают взаимосвязи и взаимозависимости всех элементов, входящих в гиперэкосистему, что не позволяет сделать правильное суждение о логике процессов, механизме и структуре управления природопользованием.

Здесь должно быть дано наше представление о гиперэкосистеме, её специфичности, особенностях и свойствах. Существующие определения системы не несут экологического содержания и имеют либо обобщающий характер – «система есть совокупность элементов, между которыми существуют различные отношения» (Уёмов А.И. Системы и системные исследования), либо слишком обужены и носят частный характер – «система есть совокупность взаимосвязанных элементов» (там же).

Общим характерным признаком любой системы, как отмечает Блауберг И.В. в работе «Системный подход в современной науке», явля-



ются: целостность, устойчивость структуры, связь элементов системы. Наряду с перечисленными важным количественным показателем является соотносительная пропорциональность элементов, постоянно изменяющаяся в процессе развития. «Большая система может быть понята только как динамическое образование» отмечает Стёпин В.С. в работе «О прогностической природе философского знания». Перечисленные признаки свойственны большим системам. Всякая деятельность человека в той или иной мере отражает отношения природопользования, в основе которых находится труд. Ещё Г. Гегель в «Системе нравственности» (1802 г.) развивает мысль о триединстве: потребность – труд – наслаждение. Таким образом, соединяя в единую последовательность потребность и потребление посредством труда формируется объективная целостность, являющаяся формой отношений природопользования. Именно такое представление целостности в отношениях природопользования, а не безотносительное представление хозяйствующего субъекта, даст возможность формирования эффективного механизма управления природопользованием.

*Д.А. Купреев*

аспирант кафедры инвестиций и инноваций,  
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия  
kupreevdanil@gmail.com

## **УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ КАК НЕОБХОДИМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ**

Перевод электроэнергетики на инновационный путь развития является важнейшей проблемой, успешное решение которой во многом будет определять перспективы повышения конкурентоспособности отечественной экономики в условиях кризиса и посткризисного развития.

Термин «инновация» законодательно закреплен в Федеральном законе от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 07.05.2013) "О науке и государственной научно-технической политике". Он определяет инновацию как «введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях» [1].

Инновацию как результат следует рассматривать неразрывно с инновационным процессом (ИП). Инновационный процесс - это процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется

при практическом использовании. Инновационный процесс рассматривается как процесс прохождения новшеством цикла «исследование – производство – потребление» [2].

Инновационное развитие энергетики предполагает создание и внедрение современного высокоэффективного электроэнергетического комплекса, в т.ч. на основе использования передового мирового опыта, с целью надежного и эффективного энергоснабжения предприятий и населения страны электроэнергией и теплом [3].

В России управление инновациями в энергетике рассматривается, как правило, с двух различных позиций: с точки зрения энергокомпаний и с точки зрения предприятий энергетического машиностроения (рис. 1).



Рис. 1. Инновационное развитие энергетики в России

С точки зрения энергокомпаний инновационный процесс предполагает разработку и/или внедрение новых технологий производства, распределения и накопления энергии, повышающих эффективность их основной деятельности. По форме ИП являются внутриорганизационным, т.е. его результаты используются внутри организации и не принимают товарной формы.

Инновационный процесс с этой позиции можно представить следующим образом:

**«Прикладная наука (НИР) – Опытно-конструкторские работы (ОКР) – Производство (Приобретение) – Внедрение - Эксплуатация».**

При этом стадия НИР может быть исключена из этой системы в случае приобретения результатов исследований у сторонних организаций. Ориентация на использование результатов внешних исследований объясняется технологической сложностью электроэнергетики, которая ограничивает возможности энергетических компаний для самостоятельного выполнения инновационных разработок по всему спектру приоритетов их научно-технического развития. Вместе с тем, каждый крупный производитель энергии заинтересован в обладании уникальными компетенциями,

обеспечивающими ему конкурентные преимущества в какой-либо технологической области, что обуславливает потребность в собственных исследовательских центрах.

С позиции предприятий энергомашиностроительного комплекса инновационный процесс предполагает разработку и реализацию энергокомпаниям надежного, высокотехнологичного, энергоэффективного оборудования. По форме ИП являются межорганизационным, т.е. его результаты выступают предметом купли-продажи.

Инновационный процесс с этой позиции можно представить следующим образом:

**«Фундаментальная наука – Прикладная наука (НИР) – Опытно-конструкторские работы (ОКР) – Серийное производство – Сбыт».**

В связи с тем, что приведенные выше инновационные процессы взаимосвязаны, целесообразно рассмотреть полный ИП, включающий в себя этапы, присущие как энергокомпаниям, так и предприятиям энергомашиностроения. Возможная схема такого ИП отображена на рисунке 2.



Рис. 2. Схема полного инновационного процесса внедрения инноваций в энергетике

Следует отметить, что в настоящее время отсутствует системная инновационная политика развития отрасли, учитывающая взаимодействие производителей энергетического оборудования и основных потребителей - электрогенерирующими компаниями. В связи с этим создание инновационного и эффективного электроэнергетического оборудования, а так же его коммерциализация и внедрение, т.е. реализация полного ИП, без стратегического участия государства невозможно.

За последнее пятилетие Правительством Российской Федерации разработан ряд стратегических программных документов долгосрочного развития топливно-энергетического комплекса, среди которых - Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, Генеральная

схема размещения объектов электроэнергетики, Схема территориального планирования Российской Федерации в области энергетики, Стратегия развития энергетического машиностроения и др. На их основе были приняты государственные программы «Энергоэффективность и развитие энергетики» и «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года» (Подпрограмма 9. Силовая электротехника и энергетическое машиностроение).

Помимо этого в 2010-2011-е годы в 47 госкомпаниях России были приняты программы инновационного развития (ПИР), в том числе в большинстве электроэнергетических госкомпаний. Несмотря на все принятые стратегические документы, в процессе подготовки соответствующих ПИР не до конца была определена технологическая «генеральная линия» инновационного развития электроэнергетической отрасли вообще и рассматриваемых компаний в частности. На стадии формирования и начала реализации ПИР электроэнергетических компаний продолжались и продолжают дискуссии по теме выбора основных направлений инновационного развития отрасли. [4]

Одним из возможных инструментов консолидации стратегий развития различных компаний энергетического сектора были призваны стать технологические платформы — Минэнерго России поддержало создание четырех: «Интеллектуальная энергетическая система России», «Малая и распределенная энергетика», «Перспективные технологии возобновляемой энергетики» и «Экологически чистая тепловая энергетика высокой эффективности». Но до настоящего времени технологические платформы не получили реальной организационно-методической поддержки со стороны Минэнерго России и не выполняют тех задач, которые перед ними ставились. [5]

Таким образом, следует признать, что у нас в стране в настоящее время отсутствует стройная система разработки взаимосогласованных между собой программных документов, определяющих стратегическое развитие энергетики страны, регионов, субъектов РФ, энергетических компаний и хозяйствующих субъектов.

Инновационная деятельность в мировой энергетической системе сопровождается формированием многоуровневой инновационной инфраструктуры с широкой географией размещения ее элементов, целью которой является объединение разных по профилю организаций и научных коллективов в рамках решения возрастающих по сложности задач инновационного развития отрасли.

В зарубежной электроэнергетике в настоящее время возникают инновационные системы, структура которых носит сетевой характер, о чем свидетельствует широкая география размещения и институциональная неоднородность их элементов, а также широкая тематика осуществляемых инновационных разработок. Инициаторами создания таких сетевых образований, являются транснациональные энергетические компании. Цен-

тральным элементом таких инновационных сетей являются внутренние исследовательские подразделения крупнейших энергетических компаний, которые, с одной стороны, нацелены на реализацию собственного потенциала научно-технического развития, а, с другой стороны, осуществляют поиск инновационных разработок, созданных сторонними организациями и научными коллективами. Другим важным элементом инновационных систем многих энергетических компаний являются академические структуры, потенциал которых широко востребован как при реализации крупных научно-исследовательских проектов международного значения, так и в процессе разработки узкоспециализированных технических решений, имеющих прикладное значение. [6]

Другой особенностью развития энергетики за рубежом является кластерный подход к организации инновационного процесса. Следует отметить, что с экономической точки зрения кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных организаций, функционирующих в рамках определенной сферы, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Целью создания энергетических кластеров является стремление изменить инфраструктурную роль энергетических компаний через рассмотрение их в качестве точек роста, потребности которых в оборудовании, сервисных услугах, квалифицированных кадрах и научных разработках стимулируют появление и развитие на близлежащих территориях смежных сфер деятельности, обеспечивая формирование высококонкурентных производственных комплексов. [7]

Однако в ряде случаев высокие риски инновационной деятельности в электроэнергетике не может преодолеть даже консолидация усилий сразу нескольких компаний. Именно поэтому в большинстве развитых стран реализуются государственные программы развития энергетики и энергомашиностроения, в которых предусмотрены различные стимулирующие меры налогового, бюджетного, инвестиционного и кредитного характера.

При этом отличительной особенностью зарубежного опыта является системное планирование инновационного развития энергетики и наличие различных эффективных институтов, обеспечивающих эти процессы. Так, наиболее интересным для рассмотрения является разработанный в 2007 году Европейский стратегический план энергетических технологий (SET-plan).[8] Его главной целью является создание низкоуглеродной, безопасной и эффективной энергетики Европейского союза наряду с превращением ЕС в мирового лидера в области технологических решений для производства и использования энергии. Двумя основными механизмами реализации плана являются Европейские индустриальные инициативы (ЕИ) и Европейский союз энергетических исследований (ЕЕРА).

Европейские индустриальные инициативы – это совместные проекты научно-исследовательских и промышленных компаний в области развития

крупномасштабных технологий. Цель этих инициатив - сосредотачивать и согласовывать усилия сообщества, государств-членов ЕС и промышленности для достижения общих целей, а также создать критическую массу инновационных технологий в области энергетики, для которых будет обеспечена наибольшая добавленная стоимость.

Существуют следующие Европейские индустриальные инициативы:

- Ветер (Европейская инициатива по использованию энергии ветра)
- Солнечная (Европейская солнечная инициатива - фотоэлектрическая и концентрированная солнечная энергия)
- Электрические Сети (Европейская инициатива электрических сетей, EEGI)
- Улавливание и хранение CO<sub>2</sub> (Европейская инициатива улавливания, транспорта и хранения CO<sub>2</sub>)
- Деление ядер (Инициатива по устойчивому развитию ядерной энергетики)
- Био-энергия (Европейская инициатива по промышленной Биоэнергетике)
- Умные Города (Энергоэффективность - Инициатива умных городов).

Следует отметить, что для каждой инициативы созданы обеспечивающие их реализацию структуры. Так для реализации Европейской инициативы электрических сетей (EEGI) созданы «Европейская технологическая платформа умных сетей» (Smart Grids European Technology Platform) [9], обеспечивающая стратегическое взаимодействие всех заинтересованных в реализации инициативы сторон, и «Grid+» - организация, созданная для обеспечения оперативной поддержки развития EEGI, главным образом с точки зрения демонстрации и внедрения результатов проводимых исследований [10].

Европейский союз энергетических исследований (EERA) работает с 2008 года, чтобы согласовать индивидуальные исследовательские деятельности различных организаций и нацелить их на приоритетные потребности SET-плана, и создать совместную базу программирования на уровне ЕС. Таким образом, EERA помогает оптимизировать исследования в области энергетики через обмен опытом и наработками стран членов ЕС.

В целом, анализ европейского опыта инновационного развития энергетики свидетельствует о наличии системного, стратегического подхода к управлению инновационными процессами на основе всестороннего взаимодействия всех заинтересованных сторон в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Применение в России зарубежного опыта целесообразно в рамках сетевого подхода к управлению ИП за счет:

1. Определения стратегических целей развития электроэнергетики;
2. Создания согласованных стратегических документов, определяющих конкретные цели и перспективное видение электроэнергетического комплекса страны;

3. Формирования различных институциональных структур, обеспечивающих реализацию стратегических целей и задач;

4. Организации широкого информационного освещения происходящих инновационных процессов.

Однако, ввиду особенностей российской электроэнергетики, а именно наличия существенной проблемы, касающейся энергетической безопасности, применение зарубежного опыта в части, касающейся широкой трансграничной кооперации не представляется возможным.

В этих условиях важным фактором является государственная инновационная политика в энергетике, направленная на импортозамещение, путем создания высокоэффективного, конкурентоспособного отечественного оборудования.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 22.12.2014, с изм. от 20.04.2015) "О науке и государственной научно-технической политике"

2. Мухамедьяров А. М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / А.М. Мухамедьяров. - 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 176 с.

3. Трифонов Ю.В., Летагина Е.Н. Инновационная направленность развития российской энергетики / Ю.В. Трифонов, Е.Н. Летагина. // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского. – 2010. - 3(1). – С. 245-248

4. Программы инновационного развития госкомпаний электроэнергетической отрасли: инициация, формирование, реализация Александров В.Н.

5. Электроэнергетика России: проблемы выбора модели развития [Текст] : аналит. докл. к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 1–4 апр. 2014 г. /О. Г. Баркин, И. О. Волкова, И. С. Кожуховский и др. ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. — 45, [3] с.

6. Садриев А.Р. Зарубежный опыт управления инновациями в энергетических компаниях // Вестник Казанского технологического университета. 2009. №5. С. 72-79.

7. Он же. Инновационные кластеры в электроэнергетике: проблемы формирования и перспективы развития // Экономика и управление. 2011. № 2. С.25-29.

8. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions - A European strategic energy technology plan (SET-plan) - 'Towards a low carbon future' {SEC(2007) 1508} {SEC(2007) 1509} {SEC(2007) 1510} {SEC(2007) 1511}/\* COM/2007/0723 final \*/

9. <http://www.smartgrids.eu/>

10. <http://www.gridplus.eu/>

*Научное издание*

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы IV Международной заочной научно-практической конференции

*29 мая 2015 г.*

*Печатается в авторской редакции*

За содержание статей, точность приведенных фактов и цитирование  
несут ответственность авторы публикаций

Подписано в печать 15.07.15.

Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 10,23. Тираж 73 экз.

Заказ

Издательство

Владимирского государственного университета  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.  
600000, Владимир, ул. Горького, 87.