

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
СРЕДА

№4(6)  
2013

Журнал издается с сентября 2012 г.

при поддержке Ассоциации общественных объединений  
«Общественная палата Орловской области»

Выходит 4 раза в год

Подписка во всех отделениях связи  
по объединенному каталогу «Пресса России» (индекс 29460)

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых коммуникаций.

**Свидетельство о регистрации:**

ПИ № ФС 77-51006 от 3 сентября 2012 г.

**Учредитель:**

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

**Издатель:**

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

**При перепечатке ссылка на издание обязательна**

Редакция журнала «Экономическая среда»:  
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12  
Телефон: 8 (486) 434095 e-mail: economicsreda@mail.ru  
© ОрелГИЭТ, 2013

Подписано в печать 23.12.2013г.  
Заказ № 31. Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>  
Бумага писчая Гарнитура «TimesNewRoman»  
Объем 12,0 п.л. Тираж 1000 экз.

Отпечатано с готового оригинал-макета  
на полиграфической базе ОрелГИЭТ

**Главный редактор:**

**И.Г. Паршутина**, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

**Редакционный совет:**

**Ю.В. Вертакова**, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Курский государственный технический университет»

**А.В. Глотко**, доктор экономических наук, доцент ФГБОУ ВПО «Горно-Алтайский государственный университет»

**Е.В. Йода**, доктор экономических наук, профессор Липецкого филиала АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов»

**Н.В. Клочкова**, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина»

**А.Л. Лазаренко**, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

**Н.И. Лыгина**, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

**О.А. Степичева**, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина»

**С.Ю. Цёхла**, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского»

**Ответственный редактор:**

**Н.В. Лисичкина**, кандидат экономических наук, доцент ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

**Литературный редактор:**

**Н.Н. Зайцева**, старший преподаватель ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

**Технический редактор:**

**И.В. Смагина**, доцент ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

**Перевод:**

**Г.Г. Лепешкина**, старший преподаватель ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

---

# СОДЕРЖАНИЕ

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- О.В. Рудакова, В.И. Ладанов, Г.Г. Гаджиев**  
Общественное благосостояние, как условие устойчивого  
общественного развития 6
- А.В. Крылова**  
Проблема обеспечения устойчивости развития в условиях  
экономического роста 15

## ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

- К.В. Деревицкая, Н.В. Лисичкина**  
Оценка финансовой реализуемости инвестиционного проекта 19
- Д.С. Сотников, Н.В. Лисичкина**  
Особенности рынка инвестиций в экономике современной России 25
- А.Д. Касарим**  
Сущность и принципы прогнозирования и планирования  
деятельности предприятия в условиях рынка 41
- И.С. Цуканова, Н.В. Лисичкина**  
Оценка бюджетной эффективности инвестиционного проекта 46
- Я.С. Ермаков**  
Отбор и оценка показателей коммерческой эффективности  
в бизнес-плане организации 49
- Е.В. Симонова, В.О. Красов**  
Применение электронного документооборота в современном бизнесе 56

## ЭКОНОМИКА ТРУДА

- Е.В. Симонова, М.В. Кучерова**  
Волонтерство как форма применения труда 60
- В.В. Тесленко, Ю.Г. Голоктионова**  
Модели управления персоналом: опыт японских предприятий 64

**В.И. Ладанов**

Индекс развития человеческого потенциала как показатель уровня  
общественного благосостояния 68

### МЕНЕДЖМЕНТ

**В.Н. Синельникова**

Экологический менеджмент: основные направления  
и проблемы развития 76

**Г.Р. Арманшина, А.А. Лавриненко**

Имитационные стратегии развития в современном бизнесе 81

### ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

**Н.А. Смирнова**

Функции и виды цен в рыночной экономике 90

**Ы.Н. Акбаев, А.В. Ясакова**

Ценовая политика современной организации 96

### БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

**О.А. Шапорова, Е.А. Тюхова**

Теоретико-методические аспекты калькулирования себестоимости  
продукции производственных предприятий 101

**Е.В. Находкина, Е.А. Тюхова, О.А. Шапорова**

Отражение выручки от оказания услуг по проживанию  
в бухгалтерском и налоговом учете 113

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**О.В. Рудакова, А.Н. Анисимова, М.А. Строков**

Мировая экономика: инвестиционные процессы в начале XXI в. 122

**Л.М. Марченкова, И.Б. Илюхина**

Развитие экспортного потенциала российских регионов 133

**О.В. Рудакова, А.И. Мерцалова, М.А. Строков**

Инвестиционная привлекательность территорий на рубеже веков 139

**Ю.А. Локтионова, В.М. Якушенко**

«Утечка мозгов» из России: проблемы и пути решения 148

---

<b>Е.М. Самородова, О.А. Землянская</b> Специфика и тенденции развития мирового рынка образовательных слуг	<b>154</b>
<b>А.И. Мерцалова</b> Специфика расчетов по аккредитивам в деятельности коммерческих банков	<b>161</b>
<b>УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ</b>	<b>165</b>
<b>ANNOTATIONS</b>	<b>171</b>

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.12

О.В. Рудакова, В.И. Ладанов, Г.Г. Гаджиев

### ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

*Потребности являются исходным пунктом и движущим фактором человеческой деятельности. Важнейшей задачей и целью развития любой экономической системы является удовлетворение потребностей общества. Осознанность позволяет выделить интересы из громадного многообразия потребностей в качестве особой, наиболее значимой категории в жизни человека и общества. Устойчивое развитие общества осуществляется за счет повышения благосостояния своих членов и обеспечения их безопасности.*

*Ключевые слова: общество, государство, социальные потребности, материальные потребности, физиологические потребности, общественная потребность, личные интересы, общественные интересы, государственные интересы, национальные интересы, безопасность, устойчивость, общественное развитие.*

Носителем потребностей и интересов выступают различные общности, общество в целом, классы, социальные группы, регионы, трудовые организации, отдельные личности. На основе выявления носителя потребностей и интересов различают интересы личные, общественные и государственные. Под личностью понимается единичное человеческое существо в его самостоятельности и одновременно включенности в отношения с подобными, обладающими разумом, волей и характером. Личность – это человек с его специфическими особенностями и устойчивой системой социальных связей [11,31]. Общество представляет собой совокупность людей, объединенных общими целями, конкретно-историческими материальными и духовными условиями жизни. К. Маркс отмечал, что «производственные отношения в своей совокупности образуют то, что называют общественными отношениями, обществом, и притом образуют общество, находящееся на определенной ступени исторического развития, общество с своеобразным отличительным характером» [8,442]. Очевидно, что экономические отношения не являются единственным основанием для общественной группировки. Такими основаниями являются также религия, образование, культура и пр. Однако не принижая важности всех прочих областей и сфер деятельности человека, необходимо подчеркнуть базисную роль экономики, так как производство, распределение и потребление материальных благ первичны для каждой из них, определяют жизнедеятельность и жизнеспособность общества [15,15]. Государство понимается как совокупность институтов

управления (в узком смысле) и как организация населения, занимающая определенную территорию и подчиняющаяся одной и той же власти (в широком смысле).

Необходимость постоянно удовлетворять потребности – свойство человеческого общества, каждого человека. Потребности являются исходным пунктом и движущим фактором любой человеческой деятельности. К. Маркс и Ф. Энгельс отмечали: «Никто не может сделать что-нибудь, не делая этого вместе с тем ради какой-либо из своих потребностей и ради органа этой потребности...» [7,245]. Существуют различные классификации потребностей. В отечественной литературе имеется разделение потребностей на три группы – социальные (работа, семья, окружение), материальные (достаточность средств для жизни) и физиологические (поддержание здоровья) [14,450]. Материальные или экономические потребности – это потребности в средствах и условиях удовлетворения всех биологических и социальных потребностей. Важнейшей задачей и целью развития любой экономической системы является удовлетворение потребностей общества. Потребность в самом общем виде можно определить как «психологическое состояние, отражающее объективное явление – нужду в чем-либо» [10,44]. При этом под нуждой понимают «объективное явление, дефицит чего-либо необходимого для организма, личности» [10,121-122]. Таким образом, потребность можно характеризовать как состояние неудовлетворенности, которое можно преодолеть путем использования определенных благ (товаров и услуг). При этом под нуждой понимают дефицит чего-либо необходимого. Однако такая трактовка потребности, отражающая потребности отдельного человека, не освящает потребности групп людей (коллективов, общин, классов, государства), являющихся субъектами экономической деятельности. Следует согласиться с положением о том, что общественные потребности характеризуются как «состояние неудовлетворенности в системе, которое, являясь реакцией на недостающее для поддержания устойчивости системы факторы, периодически воспроизводится и является источником поисковых реакций, направленных на достижение устойчивости системы в ее взаимодействии со средой» [6,101]. Таким образом, общественная потребность выступает характеристикой уровня устойчивости общественной системы, а нужда – степенью отклонения от него.

Потребности могут быть существенными и несущественными, они могут быть разной степени значимости и актуальности. Выбор из всей этой совокупности побудителей осуществляется посредством соотнесения потребностей с окружающей действительностью. Только при осознании потребностей возникает мотивация к какой-либо деятельности. Именно осознанность позволяет выделить интересы из громадного многообразия потребностей в качестве особой, наиболее значимой категории в жизни человека и общества. В случае осознания потребности приобретают конкретную форму – форму интереса. Экономические интересы индивидуума в своей совокупности уникальны, хотя можно утверждать, что часть интересов индивидуумов достаточно близка по своей сути. Все общественные интересы обусловлены личным или персонифицированным интересом, любая деятельность осуществляется людьми, которые исходят

из своих интересов. Именно та часть интересов индивидуумов, которая совпадает, и образует интересы общества.

Справедливо утверждается, что «главный интерес общества – квинтэссенция реальных личных интересов, объективно ведущих к прогрессу и социально-экономической гармонизации» [4,148]. Интересы различных социальных групп могут быть разными, схожими, но иногда – несовместимыми. Следует согласиться с тем, что «...есть нечто более высокое над индивидуальными, групповыми и классовыми интересами, что обозначается как общенародный интерес – интерес государства как целого» [1,7]. В процессе становления и развития общественной мысли всегда остро стоял вопрос о соотношении личных, общественных и государственных интересов.

В трудах основателей теории интереса подчеркивалась первостепенная значимость и особая сила воздействия на все процессы общественной жизни личных интересов. Интересы отдельных граждан составляют первооснову жизнедеятельности, из них вытекают интересы общества и государства в целом. Национальные интересы являются синтетической категорией, не совпадающей с близкими ей понятиями государственных и общественных интересов. Национальные интересы можно определить как совокупность жизненно важных общих интересов всех социальных групп общества [12,20]. Национальные интересы представляют собой выражение коллективной воли нации, реализующей себя в долгосрочной перспективе посредством политики государства внутри страны и на международной арене. Национальные интересы – это объективный фактор, обусловленный всей совокупностью жизненных потребностей страны и отражающий определенную стадию развития национального самосознания и взаимодействия страны и остального мира.

При изучении таких развивающихся объектов, как человек, общество и государство особую значимость приобретает познание сущности и взаимозависимости между двумя важнейшими функциями общественного бытия - функцией существования и развития и функцией самосохранения и безопасности. Фактически развитие, понимаемое сегодня как повышение благосостояния, и безопасность представляют две стороны процесса жизнедеятельности человеческого общества. Классифицируя общественные интересы по функциям жизнедеятельности, выделяют интересы благосостояния, выражающие функцию существования и развития, и интересы безопасности, выражающие функцию самосохранения и безопасности (рис. 1).



Рисунок 1 – Классификация интересов по функциям жизнедеятельности

Интересы, выражая взаимосвязь субъекта и условий его жизнедеятельности, проявляются в неосознанных влечениях и вполне осознанных мотивах поведения. Мотивы формируются на основе потребностей и оценки возможностей их удовлетворения. Мотивация предполагает, что человек не только стремится к чему-либо, но и видит пути достижения своих целей. Процесс мотивации начинается с какой-либо ощущаемой неудовлетворенной потребности. Затем ставится цель, которая предполагает, что для удовлетворения потребности требуется определенное направление действий, посредством которого может быть достигнута цель и начнётся удовлетворение потребности. Цель представляет собой идеальный образ желаемого будущего; то, чего человек, человеческое общество хочет достичь. Применительно к общественным системам цель может быть определена как форма выражения и конкретизации интереса. Поскольку общественная потребность выступает характеристикой уровня устойчивости социально-экономической системы, а нужда – степенью отклонения от него, то целью будет являться достижение устойчивого общественного развития. Устойчивое развитие общества обеспечивается за счет повышения благосостояния своих членов и обеспечения их безопасности (рис. 2). Национальные интересы как «совокупность сбалансированных интересов личности, общества и государства» состоят, в первую очередь, в обеспечении национальной безопасности. Что касается устойчивости, то она, наряду с безопасностью, является важнейшей характеристикой общественной системы.

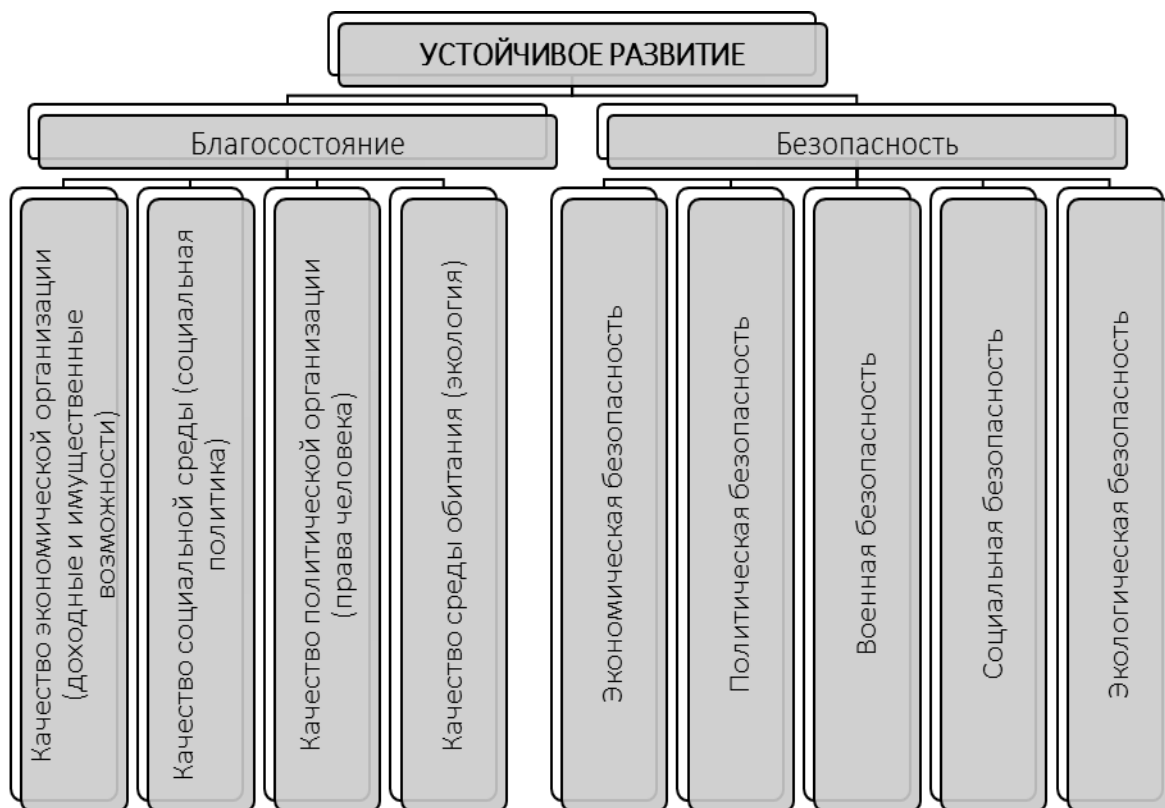


Рисунок 2 – Условия обеспечения устойчивого развития социально-экономической системы

По определению ООН, устойчивое общественное развитие – это такое развитие, при котором достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без уменьшения такой возможности для будущих поколений. Устойчивость является важнейшей характеристикой любой системы, отражающей прочность и надежность всех ее элементов. Как известно открытые динамические системы никогда не бывают в равновесии. Сама природа развития подразумевает последовательную смену периодов роста и спада. Как пишет академик Н.Н. Моисеев: «...Понятие о развитии – антипод понятиям об устойчивости и стабильности. Устойчивого развития просто не может быть, если есть развитие, то стабильности уже нет!» [9,163].

Человеческое общество сформировалось и развивается в результате целенаправленной деятельности людей в материальной и духовной сферах. Развитие представляет собой необратимое, направленное, закономерное изменение объектов, ведущее к возникновению их качественно новых состояний или принципиально новых объектов как целостных систем. Если система не развивается, стагнирует, то ее способность к выживанию резко снижается, падает сопротивляемость и приспособляемость к внешним и внутренним угрозам, иными словами, нарушается ее безопасность. В то же время не всякое развитие способствует укреплению безопасности, поэтому при выборе стратегии развития, в первую очередь, необходимо рассматривать ее с точки зрения безопасности, т.е. способности данной стратегии привести к наиболее полной реализации общественных интересов, подвергаясь воздействию угроз в приемлемых размерах и формах. Что касается устойчивости, то она, наряду с безопасностью, является важнейшей характеристикой общественной системы. Устойчивость отражает прочность и надежность ее элементов, вертикальных, горизонтальных и других связей внутри системы, способность противостоять негативному воздействию внешних и внутренних угроз. Безопасность – это состояние объекта в системе его связей с точки зрения способности к выживанию (защите интересов) и развитию (реализации целей) в условиях воздействия внешних и внутренних угроз, а также наличия непредсказуемых и трудно прогнозируемых факторов неопределенного значения.

Безопасность, т.е. защищенность от чрезмерной опасности, является фундаментальной предпосылкой человеческой деятельности. Следует согласиться с тем, что «Безопасность личная и имущественная является главнейшим залогом человеческого развития. Отсутствие безопасности личности и собственности равносильно отсутствию всякой связи между человеческими усилиями и достижением целей, для которых они делаются» [18,304]. Потребность в безопасности отдельного человека, семьи, различных объединений людей, включая общество и государство, относится к типу базовых, основополагающих потребностей. Национальная безопасность означает создание необходимых условий и предпосылок развития всех сторон и сфер жизнедеятельности человека и общества. Выделяют три уровня безопасности: личности, общества и государства (рис. 3). Безопасность личности опирается на комплекс правовых и нравственных норм, общественных институтов, позволяющих ей реализовывать свои

способности и потребности.

Безопасность общества предполагает наличие общественных институтов, правовых норм и общественного сознания, позволяющего реализовывать права и свободы всех групп населения.

Безопасность государства базируется на эффективном механизме управления и координации деятельности общественных групп и наличии действенных институтов их защиты. Безопасность государства достигается наличием эффективного механизма управления и координации деятельности политических сил и общественных групп, а также действенных институтов их защиты. Безопасность личности трудно отделить от безопасности государства и общества, т.к. опасности и угрозы для них часто являются опасностями и угрозами для большинства людей.

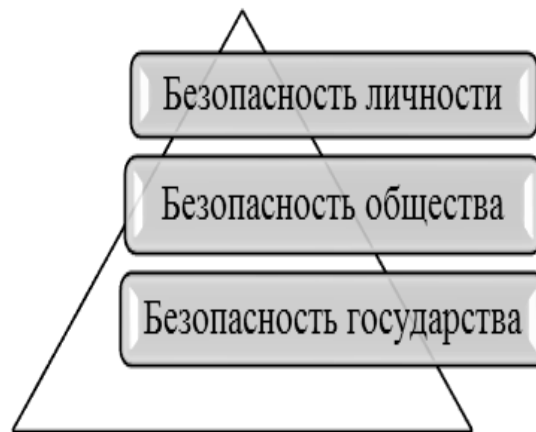


Рисунок 3 – Уровни безопасности

В соответствии с «Повесткой дня на XXI век» концепцией устойчивого развития, принятой на международной конференции ООН в 1992 г., интересы материальной выгоды в обязательном порядке рассматриваются в сочетании с такими не менее важными вопросами, как экологическая нейтральность и четкая социальная направленность. На сегодняшний день капитализм находится на той стадии, когда законы саморазвивающейся экономики ориентируются на социальные цели, на создание условий, благоприятствующих развитию личности. В экономически развитых странах с 60-х годов XX века смысл и назначение экономической деятельности стали трактовать как способ повышения благосостояния населения, каждой семьи и каждого человека. Благосостояние характеризует обеспеченность населения разнообразными благами и услугами, служащими удовлетворению потребностей. Благосостояние «характеризуется степенью развития благ и пользования ими отдельной личностью, классом и обществом в целом» [17,164]. Вопрос об оценке уровня общественного благосостояния является важнейшей макроэкономической проблемой, связанной с существованием социальных групп и развитием общества. И общество, и отдельный

человек заинтересованы в оценке уровня и положительной динамике своего благосостояния. Дать окончательную оценку достигнутому уровню общественного развития можно лишь исходя из того, насколько полно и эффективно была решена исходная задача, а именно - повышение благосостояния населения.

Исследователи развития и трансформации систем особое внимание уделяют динамике их экономических показателей, т.к. ни одна социально-экономическая система не способна полноценно развиваться при наличии негативной динамики ее экономических параметров. Экономика любого государства – это визитная карточка его благосостояния, и благосостояния не как показателя наличия потребления экономических благ «верхушкой общества», а наличия возможностей каждого жителя страны позволить себе приобрести те или иные блага в совокупности их доходов.

Национальная модель благосостояния – это особого рода форма разрешения на основе экономических законов и установок с помощью рыночных механизмов и государственных сил противоречия, возникающего на протяжении развития всего цивилизационного процесса между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ.

Современные модели благосостояния, как правило, рассматривают логическую цепочку, состоящую из следующих звеньев: этических принципов, социально-экономических принципов, инструментов реализации, а также законодательной и нормативной основы регулирования процесса благосостояния. Если рассмотреть принципы формирования модели благосостояния как механизма поступательного развития экономических сил, то в первую очередь следует выделить этические принципы, как уже выше упоминалось, а именно: социальную справедливость, равенство в возможностях получения общественных благ и свободу личных инициатив. Однако не следует забывать о социально-экономических принципах, т.е. остаточной, смешанной и институциональной моделях общественного благосостояния.

Для реализации любой модели, так или иначе, необходимы инструменты, с помощью которых возможна реализация принципов, целей и задач развития экономического благосостояния. Разграничим инструменты и экономические рычаги на рыночные и нерыночные. К первым отнесем налогово-бюджетную систему, прямые социальные трансферты, коллективные услуги, субсидии ассоциациям, а также социальную помощь. К рыночным инструментам следует отнести заработную плату как необходимый источник доходов населения для потребления общественных благ; дивиденды (чего лишена большая часть российского общества в силу как своей экономической несостоятельности и некомпетентности), процентов (для получения дохода в данной форме требуется сначала вложить в бизнес, производство и т.д. собственные материальные активы – чего также лишена большая часть российского общества) и страховые премии. Все данные инструменты в силу тех или иных исторических, социально-экономических, геополитических и других факторов действительны лишь для

незначительного процента общества, когда больше половины россиян данных возможностей попросту лишены.

Относительно следующего элемента, составляющего систему благосостояния – законодательной и нормативно-правовой базы, следует сказать, что в качестве законов, формирующих основные постулаты модели благосостояния, входят прежде всего закон превосходства результатов над затратами и следующий закон – возвышения потребностей. В данном вопросе именно закон превосходства результатов общественной деятельности над затратами создает возможным рост общественного благосостояния как макроэкономической категории. Следует учесть, что при совпадении затрат ресурсов с результатами, полученными от данного рода деятельности, общество лишается материальной возможности благосостояния как двигателя социально-экономического прогресса. В свою очередь, увеличение числа потребностей, их качественных характеристик ведет необратимо к подъему уровня общественного благосостояния.

Теоретический и практический опыт развития мировой экономики располагает широким спектром моделей формирования общественного благосостояния. Однако все их многообразие делает возможным деление на институциональный и остаточный типы. Четкой дифференциации между данными типами относительно российской экономической системы нет.

Модель остаточного типа подразумевает возложение государством на себя лишь тех социальных функций, которые неподвластны рыночной системе. Государство в данной модели пытается направить помощь на социально незащищенные слои населения в ретроспекции слабой либо неполноценной системе налогообложения. И под социальной помощью населению понимаются те меры, которые отражены лишь в жизненно важных прерогативах недопущения тотальной бедности и непосредственного вмешательства в рыночный механизм, установлении государственных механизмов распределения и производства.

С позиций институционального типа под объектом социальной политики следует понимать все общество либо большую его часть. А социальные выплаты и осуществление социальных гарантий государства происходит посредством отчислений из налогов, где именно налоги играют важную роль в равенстве доходов населения, а не государственные директивы и ненужные вмешательства. Именно институциональный механизм общественно принят как действенный, обеспечивающий и полноценность доходов государства с помощью налогов, и поддержание социально необходимых благ малообеспеченных слоев населения.

Интересы безопасности и благосостояния прямо противоположны по направленности своего содержания. Количественные показатели, выражающие содержательную сторону благосостояния (доходные и имущественные возможности людей), для повышения уровня развития требуют своего количественного увеличения, роста до максимума. Показатели, характеризующие содержательную сторону интересов безопасности (уровень угроз), для повышения уровня развития, напротив, требуют своего количественного уменьшения до

минимума. Совокупность интересов благосостояния и безопасности, находясь во внутреннем единстве и борьбе противоположностей, являются источником и движущей силой развития человеческого общества.

Список литературы:

1. Абалкин, Л.И. Роль государства и борьба с экономическими догмами [Текст] / Л.И. Абалкин // Экономист. – 1998. – № 9. – С. 5-9.
2. Акопов, В. Проблемы благосостояния в экономике современного общества [Текст] / В. Акопов, Н. Селищева // Общество и экономика. - 2009. - №8. - С.15-18
3. Гельвеций, К. Сочинения. Т. 1 [Текст] / К. Гельвеций. – М.: «Мысль», 1973. – 488 с.
4. Генкин, А. Система экономических интересов и социальная гармония [Текст] / А. Генкин // Вопросы экономики. – 1993. – № 6. – С.146-150.
5. Диденева, Л.Ю. Двойная позиция неопределенности экономической противоречий [Текст] / Л.Ю. Диденева. – М.: Астра-Пресс, 2012. – 432с.
6. Кибернетика, мышление, жизнь [Текст] / Под ред. А.И. Берга. - М., 1964. – 442 с.
7. Маркс, К. Сочинения. Т. 3. [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1973. – 678 с.
8. Маркс, К. Сочинения. Т. 6. [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс – М.: Политиздат, 1973. – 646 с.
9. Моисеев, Н.Н. Быть или не быть... человечеству? [Текст] / Н.Н. Моисеев. – М., 1998. – 288 с.
10. Платонов, К.К. Система психологии и теория отражения [Текст] / К.К. Платонов. - М., 1982. – 356 с.
11. Прохожев, А.А. Теория развития и безопасности человека и общества [Текст] / А.А. Прохожев. – М.: Ин-октаво, 2006. – 288 с.
12. Рудакова, О.В. Повышение уровня жизни населения как условие обеспечения экономической безопасности: монография [Текст] / О.В. Рудакова, Н.Н. Шатунова. - СПб: ИНФО-ДА, 2008. – 186 с.
13. Рудакова, О.В. Устойчивое общественное развитие как проявление национальных интересов [Текст] / О.В. Рудакова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. - №7(40). – С. 57-61.
14. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 2-е изд. [Текст] / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 564 с.
15. Самсонов, К. Элементы концепции экономической безопасности [Текст] / К. Самсонов // Вопросы экономики. – 1994. - № 12. – С. 14-24.
16. Тарасевич, А.Л. Экономические перспективы роста [Текст] / А.Л. Тарасевич. – СПб.: Сфера-Л, 2013. – 314 с.
17. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия [Текст] / Под ред. А.М. Румянцева. Т. 1. – М.: Советская энциклопедия, 1972. – 384 с.

18. Энциклопедический словарь Брокгауза и Эфрона [Электронный ресурс] // РУНИВЕРС: библиотека. – Режим доступа: <http://www.runivers.ru/lib/book3182/10136/>.

**Рудакова Ольга Викторовна**

*д.э.н., профессор кафедры экономической теории и мировой экономики  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: rudakova71@yandex.ru*

**Гаджиев Гасан Гасанович**

*аспирант кафедры экономической теории и мировой экономики  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: 11boxing@mail.ru*

**Ладанов Виктор Игоревич**

*аспирант кафедры экономической теории и мировой экономики  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: viktor@mail.ru*

**УДК 330.35**

**А.В. Крылова**

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ПРОБЛЕМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

*Проблемы экономического роста всегда играли особую роль в теории и практике человеческого общества. Устойчивость экономического роста необходима в современной России, так как нужно, чтобы было увеличение производительности труда и обеспечение рабочих мест человеческими ресурсами.*

*Ключевые слова: экономический рост, мировая экономика, факторы производства.*

В последнее время специалисты пришли к выводу, что продолжение безудержного экономического роста на существующей базе приведет человечество к катастрофе, угрожающей его существованию. В основе такого заключения лежит ряд взаимосвязанных аргументов.

Во-первых, при сохранении существующих производственных условий в ближайшей перспективе может быть исчерпана ресурсная составляющая производства. По данным ООН, природные ресурсы используются быстрее, чем возобновляются. Например, обеспеченность мировой экономики разведанными запасами нефти при современном уровне добычи составляет 45 лет, а России — 23 года. Обеспеченность человечества природным газом при современном

уровне его добычи составляет 71 год. Кроме того, природные ресурсы распределены крайне неравномерно между странами. Только 20—25 стран располагают более 5 % мировых запасов какого-либо одного вида минерального сырья. Лишь несколько крупнейших стран мира (Россия, США, Канада, Китай, ЮАР и Австралия) обладают большинством его видов. Россия все еще сохраняет богатые природные ресурсы (так, оценка стоимости разведанных запасов полезных ископаемых составляет около 30 трлн. долл., а прогнозных запасов — около 140 трлн. долл.), ресурсная компонента еще длительное время будет исключительно важной для экономики страны. Россия с населением, составляющим 2,5% от мирового населения, располагает 25 % мировых ресурсов, а потребляет только 4 %.

Во-вторых, преобладающие сегодня технологии и общественные отношения способны привести человечество к экологической катастрофе. Еще с начала XX в. человечество стало сталкиваться с рядом возрастающих проблем планетарного характера, получивших название глобальных. Термин «глобальные проблемы» введен в научную литературу в конце 60-х — начале 70-х гг. в работах ученых «Римского клуба». «Римский клуб» («The Club of Rome») — международная неправительственная организация, занимающаяся исследованиями, в которых предпринимаются попытки определить перспективы глобального развития человечества на основе современного состояния и тенденций развития общества. Если еще в 60—70-е гг. главной считалась проблема предотвращения мировой ядерной войны, то сейчас на первое место специалисты ставят экологическую проблему. Индустриализация и экономический рост порождают такие отрицательные явления, как загрязнение, промышленный шум, выбросы, ухудшение облика городов и т. д. Эти издержки экономического роста возникают, поскольку производственный процесс только преобразует ресурсы, но не утилизирует их полностью. Например, при производстве электроэнергии на АЭС в отходы идет 98 % топлива. За последние 150 лет содержание углекислого газа в атмосфере увеличилось на 30 %. По прогнозам ученых, его дальнейшее накопление в течение 40—50 лет может повысить температуру Земли на 2—4°, что приведет к таянию льдов и повышению уровня Мирового океана и, как следствие, затоплению некоторых береговых зон.

В-третьих, серьезную опасность таит усиливающееся социальное расслоение общества. В последнее время все более обостряется проблема неравенства доходов и, как следствие ее, проблема бедности. Необходимо отметить, что в течение последних 20 лет во всех развитых странах богатые богатеют, а доходы тех, кто находится в нижней части пирамиды, растут не так быстро. Число супербогачей почти безостановочно растет во всем мире. Согласно статистическим данным, в США за последние 25 лет значительных доходов удалось добиться лишь представителям верхнего слоя общества. Супербогачи, составляющие 0,1 % населения, заработали за год больше, чем 120 млн. граждан, доходы которых значатся в самой нижней части шкалы благосостояния американских граждан. Как уже отмечалось, экономический рост не означает автоматического роста доходов у всех слоев населения. Для того чтобы последствия

экономического роста ощутили все слои населения, необходимы не только увеличение общественного продукта, а определенные политические действия.

Подобно тому, как в каждой стране существует значительный разрыв в доходах между отдельными группами, огромное экономическое неравенство наблюдается и во всех странах мира. Примерно 2/3 населения мира постоянно влачит нищенское существование или опасно приближается к нему. Сегодня на развивающиеся страны приходится почти 80 % мирового народонаселения и около 40 % мирового ВВП. Для сравнения: на развитые страны приходится более 50 % мирового ВВП и 16 % мирового народонаселения. Например, ВВП на душу населения США превосходит показатели других развитых стран с рыночной экономикой и составляет более 30 тыс. долл. В то же время ВВП на душу населения такой развивающейся страны, как Мозамбик составляет около 300 долл. По оценкам, за последние 50 лет разрыв между богатейшими и беднейшими странами более чем удвоился. По оценкам, самые богатые 15 % населения Земли потребляют более 50 % запасов планеты, тем самым дополнительно снижая жизненный уровень населения оставшихся бедных стран. Если бы ресурсы везде на Земле потреблялись со скоростью высокоразвитых стран, уже в настоящий момент потребовалось бы 2,6 планеты Земля.

В-четвертых, быстрый экономический рост, особенно лежащее в его основе обновление технологий, порождает среди людей беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне. Работники любого уровня опасаются, что накопленные ими профессиональные навыки и опыт могут оказаться устаревшими по мере технического прогресса [4].

В качестве подтверждения таких опасений можно привести высказывания из нашумевшей на Западе книги, написанной редакторами еженедельного журнала «Шпигель» Г.-П. Мартином и Х. Шуманом, «Западня глобализации: атака на процветание и демократию». Авторы прогнозируют, что для функционирования мировой экономики в этом столетии будет достаточно 20 % населения. Больше рабочей силы не потребуется. Эти 20 %, в какой бы то ни было стране, будут активно участвовать в жизни общества, зарабатывать и потреблять, а у оставшихся возникнут колоссальные проблемы.

В таких условиях очевидной стала необходимость разработки и реализации концепции устойчивого развития для всего мирового сообщества. Основным исходный документом, в котором сформулированы главные направления этой концепции, является «Повестка дня на XXI век», принятая на международной конференции ООН, прошедшей в 1992 г. в Рио-де-Жанейро. Основные положения данной концепции получили дальнейшее развитие на саммите 2002 г. в Йоханнесбурге. В соответствии с концепцией, впервые интересы материальной выгоды и экономического роста не то чтобы отходят на второй план, а рассматриваются в сочетании с такими не менее важными для мирового сообщества вопросами, как экологическая нейтральность и четкая социальная направленность.

Устойчивый экономический рост — положительная динамика макроэкономических показателей без значительных колебаний в их значениях на протя-

жении долго периода времени при росте этих показателей постоянными и пропорциональными темпами [3]. Устойчивое общественное развитие — такое развитие, при котором достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без уменьшения такой возможности для будущих поколений. Такое определение в 1987 г. было дано ООН. Устойчивое развитие должно включать не только экономическую и экологическую, но и социальную составляющую. На сегодняшний день более 100 государств создали национальные концепции устойчивого развития.

Список литературы:

1. Антикризисное управление [Текст]: учебник / под ред. проф. Э. М. Коройкова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 620 с.
2. Гордеев, О.Г. Состояние и перспективы развития нефтяной и газовой промышленности [Текст] / О.Г. Гордеев // Нефтяное хозяйство. – 2008. - №1. – С.28-34.
3. Голоктионова, Ю.Г. Системный анализ и проблемы принятия решений [Текст] / Ю.Г. Голоктионова, Е.А. Комиссарова, Н.В. Лисичкина // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №1 (23). – С. 107-115.
4. Шманев, С.В. Основные тенденции развития инвестиционных процессов в экономике России [Текст] / С.В. Шманев, Н.В. Лисичкина // Транспортное дело России. – 2008. – С.72-76.
5. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года [Текст]. – М.: ИД ГУП, 2003. – 123с.
6. Ясин, Е. Перспективы российской экономики: проблемы и факторы роста [Текст] / Е. Ясин // Вопросы экономики. - 2009. - № 5. – С.65-69.

***Крылова Анна Викторовна***

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: annasofiy@mail.ru*

## ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 330.322

К.В. Деревицкая, Н.В. Лисичкина

### ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ РЕАЛИЗУЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

*Инвестиции выражают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые направляют в объекты предпринимательской деятельности, в результате которой формируется прибыль или достигается иной полезный эффект. Принятие инвестиционных решений осложняется различными факторами, а именно: вид инвестиций, стоимость инвестиционного проекта, ограниченность финансовых ресурсов, инвестиционный риск.*

*Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, оценка эффективности, риск.*

Термин «инвестиции» происходит от латинского слова «invest», что означает вкладывать. В более широкой трактовке он выражает вложения капитала с целью его дальнейшего возрастания. Прирост капитала, полученный в результате инвестирования, должен быть достаточным, чтобы возместить инвестору отказ от потребления имеющихся средств в текущем периоде, вознаградить его за риск и компенсировать потери от инфляции в будущем периоде. Капитальные вложения неразрывно связаны с реализацией реальных инвестиционных проектов. Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков проведения капитальных вложений, включая необходимую документацию, разрабатываемую в соответствии с принятыми в России стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по реализации инвестиций (бизнес-план) [2, 4, 10].

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов и критериев. Универсального метода не существует. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, легче принимать окончательные решения.

В целом финансовая оценка инвестиционного проекта раскрывает наличие финансовых возможностей реализации проекта.

Инвестиционный проект — проект, предусматривающий (в числе других действий) осуществление инвестиций. Естественно, что проектные материалы в данном случае должны содержать информацию о том, кто осуществляет инвестиции, в какой форме они осуществляются, каков объем этих инвестиций и как они распределены во времени [6].

Инвестор — участник инвестиционного проекта, в числе действий которого предусмотрено осуществление инвестиций. Инвестиционные проекты преследуют цель получения доходов от производства некоторой продукции или услуги. Инвестиционный проект предполагает удачное использование сложившейся или ожидающейся в перспективе рыночной конъюнктуры и, как правило, «выводит из игры» конкурентов [1, 3].

Эффективность – категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам его участников. Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования.

Оценка эффективности инвестиционных проектов проводится в два этапа.

На первом этапе рассчитываются показатели эффективности проекта в целом. Цель этого этапа – агрегированная экономическая оценка проектных решений и создание необходимых условий для поиска инвесторов. Для локальных проектов оценивается только их коммерческая эффективность, и если она оказывается приемлемой, то можно переходить ко второму этапу оценки.

Второй этап осуществляется после выработки схемы финансирования. На этом этапе уточняется состав участников и определяется финансовая реализуемость и эффективность участия в проекте каждого из них.

Для локальных проектов на этом этапе определяется эффективность участия в проекте отдельных предприятий-участников, эффективность инвестирования в акции таких акционерных предприятий.

Эффективность инвестиционного проекта оценивается в течение расчетного периода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения.

Денежный поток инвестиционного проекта – это зависимость от времени денежных поступлений (притоков) и платежей (оттоков) при реализации проекта, определяемая для всего расчетного периода. В тех случаях, когда речь идет о нескольких потоках или о какой-то составляющей денежного потока, указанные обозначения дополняются необходимыми индексами. Денежные потоки могут выражаться в текущих, прогнозных и дефлированных ценах. Денежные потоки могут выражаться в разных валютах. Рекомендуется учитывать денежные потоки в тех валютах, в которых они реализуются (производятся поступления и платежи), вслед за этим приводить их к единой, итоговой валюте [2, 7].

Наряду с денежными потоками при оценке инвестиционного проекта, используется также накопленный (кумулятивный) денежный поток, под которым понимают такой поток, к характеристикам которого относят накопленный приток, накопленный отток и накопленное сальдо (накопленный эффект), определяемые на каждом шаге расчетного периода как сумма соответствующих характеристик денежного потока за данный и все предшествующие шаги [9].

Цель определения схемы финансирования – обеспечение финансовой реализуемости инвестиционного проекта, т.е. обеспечение такой структуры денежных потоков проекта, при которой на каждом шаге расчета имеется достаточное количество денег для его продолжения. При разработке схемы финанси-

рования определяется потребность в привлеченных средствах. При необходимости возможно вложение части положительного сальдо суммарного денежного потока на депозиты или в долговые ценные бумаги. Такие вложения называются вложением в дополнительные фонды.

Инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любому предприятию. Принятие инвестиционного решения невозможно без учета следующих факторов: вид инвестиции, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и др. Необходимость в инвестициях возникает по разным причинам: обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производственной деятельности, освоение новых видов деятельности. Задача осложняется, если речь идет об инвестициях, связанных с расширением основной деятельности, поскольку в этом случае необходимо учесть целый ряд новых факторов: возможность изменения положения фирмы на рынке товаров, доступность дополнительных объемов материальных, трудовых и финансовых ресурсов, возможность освоения новых рынков и др. Весьма существен фактор риска. Инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности, степень которой может значительно варьировать. Поэтому нередко решения принимаются на интуитивной основе.

При анализе инвестиционных проектов исходят из определенных допущений. Во-первых, с каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток. Чаще всего анализ ведется по годам. Предполагается, что все вложения осуществляются в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя они могут осуществляться в течение ряда последующих лет. Приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года.

Критерии, используемые для оценки допустимости (оптимальности) инвестиционных решений, должны, по возможности, учитывать все указанные особенности. При этом любой инвестиционный проект представляет собой сложное и многогранное явление, поэтому какого-либо единственного критерия, который можно было бы применять во всех случаях, не существует в принципе. Тем не менее, в составе критериев количественной оценки все-таки можно выделить ключевой принцип, которым следует руководствоваться при вынесении решения о целесообразности осуществления конкретного проекта, – это принцип генерирования достаточной прибыли в долгосрочном аспекте [10]. Иными словами, речь идет о том, что в подавляющем большинстве случаев при оценке инвестиционного проекта отдают предпочтение выгоде не сиюминутной, а долгосрочной.

Следует отметить, что на практике стремление извлечь быструю выгоду в ущерб выгоде отдаленной удается преодолеть далеко не всегда. Даже в странах, имеющих давние традиции в функционировании бизнеса и рынков капитала, проблема недальновидности при принятии решений инвестиционного характера все еще остается достаточно острой. На самом деле эта парадоксальность кажущаяся, поскольку большинство инвесторов, безусловно, понимают значи-

мость оценки прибыльности с позиции долгосрочной перспективы, однако они отчетливо понимают и то обстоятельство, что получить соответствующие перспективные и достаточно достоверные оценки весьма и весьма сложно.

Мотивация людей, ориентирующихся на достижение высоких результатов в краткосрочной перспективе, в ущерб стратегическим устремлениям остается недостаточно изученной, однако сам факт существования подобной ориентации неоспорим и должен приниматься во внимание, поскольку невозможно быть заранее уверенным, что инвестор в процессе оценки инвестиционного проекта будет мыслить исключительно в рамках рациональных теоретических построений [1, 3]. Ориентация на принцип устойчивого генерирования дохода в долгосрочном аспекте подразумевает, что крупные капиталовложения должны осуществляться совсем не потому, что проект обеспечит хороший финансовый результат в краткосрочном периоде. Напротив, подобного результата может не быть вовсе либо он не является приоритетным. В процессе достижения стратегических целей фирмы может возникнуть необходимость принятия решения, связанного со значительными затратами в ближайшем будущем, но ценного в долгосрочной перспективе.

Конкретные инвестиционные решения следует рассматривать не только с позиции формальных критериев, основывающихся на стоимостных оценках в показателях рентабельности, но также и с той точки зрения, насколько эти решения способствуют выполнению стратегических задач, стоящих перед фирмой, и вписываются в общефирменную стратегию ее развития. Это обусловлено тем фактом, что любой конкретный проект на практике является частью общей инвестиционной программы развития предприятия, в которую, помимо данного проекта, может входить ряд других уже осуществляемых или предполагаемых к осуществлению инвестиционных проектов.

Поэтому до проведения расчетов по количественной оценке доходов и расходов оцениваемого проекта следует проанализировать степень необходимости инвестиций в контексте стратегических и тактических целей фирмы. Поскольку поставленные перед организацией цели могут быть весьма разнообразны, отличаться будут и цели инвестирования. Таким образом, оценка любого инвестиционного проекта должна иметь комплексный характер, что подразумевает исследование проекта на предмет соответствия не только количественным, но и качественным критериям.

В то же время количественные критерии при принятии окончательного решения являются доминирующими, поскольку они поддаются более четкой интерпретации, имеют более высокую степень определенности, являются сравнимыми в пространстве и времени. В основе количественного обоснования процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Общая логика анализа с использованием формализованных критериев, в принципе, достаточно очевидна – необходимо каким-то образом сравнить величину требуемых инвестиций с прогнозируемыми доходами.

Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам

времени, ключевой проблемой здесь является обеспечение их сопоставимости. При этом основная проблема возникает в отношении последних лет реализации проекта, поскольку, чем дальше горизонт планирования, чем протяженнее во времени проект, тем более неопределенными и рискованными следует считать притоки денежных средств отдаленных лет. Поэтому нередко параллельно выполняют несколько расчетов, в которых в отношении значений поступлений последних лет реализации проекта могут вводиться понижающие коэффициенты различной размерности, либо эти поступления ввиду существенной неопределенности могут вообще исключаться из анализа [9].

Необходимо особо подчеркнуть, что применение любых методов оценки и анализа проектов предполагает множественность используемых прогнозных оценок и расчетов. Эта множественность определяется как возможностью применения ряда критериев, так и безусловной целесообразностью варьирования основными параметрами. Очевидной представляется необходимость применения стандартизированных методов оценки инвестиций. Это, во-первых, позволит уменьшить влияние уровня компетентности экспертов на качество анализа, а, во-вторых, обеспечит сопоставимость показателей финансовой состоятельности и эффективности для различных проектов.

Основная задача, решаемая при определении финансовой состоятельности проекта, – оценка его ликвидности. Под ликвидностью понимается способность проекта (предприятия) своевременно и в полном объеме отвечать по имеющимся финансовым обязательствам. Последние включают в себя все выплаты, связанные с осуществлением проекта. Оценка ликвидности инвестиционного проекта должна основываться на «бюджетном подходе», то есть планировании движения денежных средств [5]. Для этого весь срок жизни проекта разбивается на несколько временных отрезков, так называемых «интервалов планирования», каждый из которых затем рассматривается в отдельности с точки зрения соотношения притоков и оттоков денежных средств (потоки наличности). Продолжительность интервалов планирования определяется уровнем прединвестиционных исследований, возможностью подготовки исходной информации и сроком жизни проекта. Как правило, для кратко- и среднесрочных инвестиционных проектов она составляет месяц, квартал или полугодие, а для крупномасштабных и длительных проектов – год.

С позиции бюджетного подхода ликвидность означает неотрицательное сальдо баланса поступлений и платежей в течение всего срока жизни проекта. Отрицательные значения накопленной суммы денежных средств свидетельствуют об их дефиците. Нехватка наличности для покрытия всех имеющихся расходов в каком-либо из временных интервалов фактически означает банкротство проекта и, соответственно, делает недостижимыми все возможные последующие «успехи».

В качестве притоков денежных средств рассматриваются поступления:

- 1) от реализации продукции (услуг);
- 2) внереализационные доходы;
- 3) увеличение основного акционерного капитала за счет дополнительной

эмиссии акций;

4) привлечение денежных ресурсов на возвратной основе (кредиты и облигационные займы).

Оттоками являются:

1) инвестиционные издержки, включающие затраты на формирование или дополнение оборотного капитала;

2) текущие затраты;

3) платежи в бюджет (налоги и отчисления);

4) обслуживание внешней задолженности (проценты и погашение займов);

5) дивидендные выплаты.

Решение проблемы обеспеченности проекта финансовыми ресурсами в процессе его осуществления имеет исключительное значение. Как следует из мирового опыта, одна из основных причин возникновения трудностей на эксплуатационной фазе развития проекта заключается в недооценке потребности в средствах для формирования оборотного капитала. В частности, критическая ситуация может возникнуть в случае, если не будет учтена задержка между отгрузкой продукции потребителю и поступлением денежных средств за отгруженную продукцию на расчетный счет предприятия (дебиторская задолженность). Не менее важной задачей является также согласование графика погашения задолженности с возможностями проекта по генерации собственных оборотных средств [5].

Таким образом, оценка инвестиционного проекта предусматривает необходимость одновременного решения двух различных задач:

- оценку финансовой реализуемости проекта;

- оценку выгодности реализации проекта.

Полная оценка привлекательности инвестиционного проекта возможна только при тщательном анализе его финансовой реализуемости и экономической эффективности.

#### Список литературы:

1. Арманшина, Г.Р. Инновационная политика: системный подход [Текст] / Г.Р. Арманшина, Т.В. Захарова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2011. - №4(18). – С.10-16.

2. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учебное пособие для студ. вузов / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 241 с.

3. Бузова, И.А. Коммерческая оценка инвестиций [Текст]: учебник для экон. спец. / И.А. Бузова, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова. - СПб.: Питер, 2003. - 432 с.

4. Ивасенко, А.Г. Инвестиции: источники и методы финансирования [Текст] / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. - М.: Омега-Л, 2007. - 253 с.

5. Ильминская, С.А. Финансовые ресурсы муниципальных образований [Текст] / С.А. Ильминская // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. - №2(8). – С.354-363.

6. Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов [Текст] / В.В.

Ковалев. – М.: Велби, 2003. – 230 с.

7. Крылова А.В. Реинжиниринг бизнес-процессов как инструмент повышения инвестиционной привлекательности предприятий [Текст] / А.В. Крылова // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. - №2(8). – С. 268-276.

8. Марголин, А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов [Текст]: учебник для студ. вузов / А.М. Марголин. – М.: Экономика, 2007. – 367 с.

9. Паршутина, И.Г. Динамическая модель прогнозирования эффективности инвестиций в инновационные проекты на промышленном предприятии [Текст] / И.Г. Паршутина, С.В. Шманев // Вестник ОрелГИЭТ. – 2011. - №4(18). – С.34-38.

10. Шманев, С.В. Основные тенденции развития инвестиционных процессов в экономике России [Текст] / С.В. Шманев, Н.В. Лисичкина // Транспортное дело России. – 2008. – С.72-76.

***Деревицкая Карина Викторовна***

*студентка 4 курса факультета учета и информационных технологий  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

***Лисичкина Наталия Владимировна***

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: natalyorel@hotmail.com*

**УДК 330.322.01(470)**

**Д.С. Сотников, Н.В. Лисичкина**

## **ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

*В данный момент российская экономика переживает глубочайший кризис, что сказывается на всех сферах жизни россиян, но в первую очередь, на социальной сфере, что вызывает социальную напряжённость в обществе. Правительство всеми силами пытается преодолеть этот кризис, однако довольно безуспешно. Дефицит бюджета не позволяет правительству справиться с кризисом своими силами, поэтому оно вынуждено привлекать и другие средства, помимо бюджетных. Помочь государству в преодолении экономического кризиса призваны инвестиции.*

*Ключевые слова: инвестиции, рынок инвестиций, экономический рост, экономический кризис.*

Проблема инвестиций в нашей стране настолько актуальна, что разговоры о ней не утихают. Эта проблема актуальна, прежде всего, тем, что на инве-

стициях в России можно нажать огромное состояние, но в то же время боязнь потерять вложенные средства останавливает инвесторов. Российский рынок - один из самых привлекательных для иностранных инвесторов, однако он также и один из самых непредсказуемых, и иностранные инвесторы мечтают из стороны в сторону, пытаясь не упустить свой «кусочек» российского рынка и в то же время не потерять свои деньги. При этом иностранные инвесторы ориентируются, прежде всего, на инвестиционный климат России, который определяется независимыми экспертами и служит для указания на эффективность вложений в той или иной стране.

Инвестиции относительно новый для нашей экономики термин. В рамках централизованной плановой системы использовалось понятие «валовые капитальные вложения», под которыми понимались все затраты на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их ремонт. Инвестиции – это более широкое понятие. Оно охватывает и так называемые реальные инвестиции, близкие по содержанию к нашему термину «капитальные вложения», и «финансовые» (портфельные) инвестиции, то есть вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги, связанные непосредственно с титулом собственника, дающим право на получение доходов от собственности.

Финансовые инвестиции могут стать как дополнительным источником капитальных вложений, так и предметом биржевой игры на рынке ценных бумаг. Но часть портфельных инвестиций - вложения в акции предприятий различных отраслей материального производства - по своей природе ничем не отличаются от прямых инвестиций в производство. В журнале «Экономист» определены основные направления инвестиционной политики. Были выделены следующие главные задачи инвестиционной политики: формирование благоприятной среды, способствующей повышению инвестиционной активности негосударственного сектора, привлечение частных отечественных и иностранных инвестиций для реконструкции предприятий, а также государственная поддержка важнейших жизнеобеспечивающих производств и социальной сферы при повышении эффективности капитальных вложений.

Инвестиционная политика, которой придерживается государство, имеет огромное влияние на развитие капиталовложений в стране как частных, так и государственных. Именно она формирует так называемый инвестиционный климат страны, поэтому правительство России уделяет ей огромное внимание, однако на данный момент инвестиционная политика нашего государства ещё слаба, что обусловлено в основном незащищённостью расходов бюджета на инвестиционные цели, бюджетные средства расхищаются или направляются не на те цели, для которых были предназначены.

Государственной Думой были приняты в первом чтении законы «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР» и «Об инвестиционной деятельности в РСФСР», которые должны улучшить законодательную базу для инвестиций, гарантировать права инвесторов на собственность. Для этого предполагают:

- предоставление бюджетных средств негосударственным структурам на

возвратной основе;

- отражение в Законе принципа отношений собственности (в нём рассматриваются государственные, муниципальные и частные инвесторы). По этому принципу и выделяются из федерального бюджета капитальные вложения на развитие федеральной собственности;

- равенство прав инвесторов (гарантии прав и защиты инвестиций независимо от форм собственности для всех инвесторов).

Инвестиционной политике в нашем государстве до недавнего времени уделялось недостаточно внимания, однако уже сейчас государство начало понимать всю важность правильной инвестиционной политики. Но самое важное заключается в том, что государство начало предпринимать шаги в нужном направлении. Так, за последние два-три года наблюдаются некоторые сдвиги в изменении инвестиционной политики государства, постепенно ликвидируются структурные перекосы в экономике России, стабилизировался курс рубля, снижаются процентные ставки. Но государство понимает, что снижение инфляции и процентных ставок не дадут автоматического эффекта в виде роста инвестиций и производства. Это, прежде всего, связано с двумя факторами:

1. Недостаточная подготовленность получателей инвестиций - предприятий к эффективному освоению средств в первую очередь из-за низкого качества управления;

2. Нежелание инвесторов вкладывать капиталы в не реформированные предприятия по причине как высоких рисков (незащищённость прав собственности, значительный риск невозврата средств из-за плохого управления), так и невозможности более или менее адекватно определить сам уровень риска (непрозрачность финансового состояния предприятия, ликвидность предприятий, их инвестиционная деятельность).

Поэтому правительство России предполагает ввести следующие изменения в инвестиционную политику нашей страны:

- создать условия для рыночной оценки активов предприятий. Кроме очевидных преимуществ для инвесторов, связанных с рыночной оценкой акций, это позволит предприятию формировать более рациональную стратегию в отношении использования собственных активов;

- внести изменения в амортизационную политику, направленные на ее либерализацию, повышение степени свободы реформированных предприятий при выборе методов амортизационной политики (использование ускоренной амортизации, нелинейных методов амортизации, в том числе метода уменьшающегося остатка с применением удвоенных амортизационных норм, метода суммы лет, специальной первоначальной амортизационной скидки), упрощение и укрупнение норм амортизации. Одновременно по мере решения проблемы оборотных средств будет осуществляться более жесткий контроль за целевым использованием амортизационных отчислений;

- последовательная децентрализация инвестиционного процесса путём развития многообразных форм собственности, повышение роли внутренних (собственных) источников накоплений предприятий для финансирования их

инвестиционных проектов;

- государственная поддержка предприятий за счет централизованных инвестиций;

- размещение ограниченных централизованных капитальных вложений и государственное финансирование инвестиционных проектов производственного назначения строго в соответствии с федеральными целевыми программами и исключительно на конкурсной основе;

- усиление государственного контроля за целевым расходованием средств федерального бюджета;

- совершенствование нормативной базы в целях привлечения иностранных инвестиций;

- значительное расширение практики совместного государственно-коммерческого финансирования инвестиционных проектов.

Среди первоочередных мер необходимо назвать также и прямое государственное участие в инфраструктурных проектах народно-хозяйственного значения и их финансовое стимулирование посредством предоставления налоговых льгот или налогового кредита, вмешательство государства в инвестирование первичных отраслей и магистральной инфраструктуры.

Одна из стратегических задач, стоящих сегодня перед Федеральным агентством по управлению особыми экономическими зонами, – создание на территориях особых экономических зон благоприятного инвестиционного климата. Этому способствует макроэкономическая ситуация в стране. Все последние годы экономическое развитие России характеризовалось устойчивым экономическим ростом. Традиционные количественные исследования экономического климата в настоящее время начинают постепенно дополняться качественными исследованиями, в которых реальное положение дел раскрывается на основе анкетных опросов участников процесса. В ряде случаев такая информация является наиболее адекватной и почти всегда служит хорошим подспорьем для других аналитических материалов.

Прямые опросы позволяют заглянуть как бы внутрь системы и выяснить ее болевые точки, которые иногда количественными методами диагностировать не удастся. Именно в этом ключе и было выполнено осенью 2009 года Интернет-журналом «Капитал страны» и Торгово-промышленной палатой (ТПП) РФ исследование регионов, позволившее подробно изучить 30 субъектов Федерации. Регионы, попавшие в поле исследования: Белгородская, Костромская, Курская, Липецкая, Тульская, Архангельская, Вологодская, Новгородская, Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Тюменская, Челябинская, Омская и Томская области; Республики Карелия, Дагестан, Мордовия, Удмуртия, Чувашия, Саха-Якутия, Бурятия и Тыва; Камчатский, Хабаровский, Алтайский и Забайкальский края; Еврейская АО. Тем самым опросом охвачено более трети страны, что позволяет рассматривать имеющуюся выборку как вполне репрезентативную. Представителям регионов предлагалось 17 открытых вопросов. Результаты обработки полученных ответов позволяют сделать ряд выводов, которые в совокупности образуют своеобразный инвестици-

онный портрет России. Рассмотрим подробнее его основные составляющие.

Диверсификация производства. К сожалению, на вопрос о составе доминирующих отраслей и видов деятельности регионы давали удивительно шаблонные ответы. Это, как правило, следующая иерархия: добыча и переработка полезных ископаемых с акцентом на нефти - и газодобычу; металлургия; торговля; агропромышленный комплекс; строительство. Именно эти отрасли назывались почти всеми регионами, тогда как химическая промышленность, электроэнергетика и деревообрабатывающая промышленность назывались гораздо реже. Все остальные отрасли, включая ОПК, машиностроение, рыбное хозяйство и легкую промышленность, фигурировали лишь в качестве редких эпизодов в ответах представителей регионов. Все это говорит о том, что в экономике регионов по-прежнему превалирует низкое производственное разнообразие. Традиционные отрасли образуют костяк региональной экономики, а все новые и высокотехнологические отрасли выступают в лучшем случае символическим придатком к ним.

Данные факты говорят о том, что все попытки построения инновационной экономики в российских регионах в обозримом будущем будут наталкиваться на большие препятствия. Не исключено, что в таких условиях следует переопределить среднесрочные ориентиры в пользу менее сложных видов деятельности. Типичным примером российского региона может служить Томская область, в которой доля топливного сектора составляет почти четверть региональной экономики. В Республике Саха-Якутия концентрация традиционных хозяйств еще выше: 80% ее промышленности составляют цветная металлургия и ТЭК. Однако опыт показывает, что такая регрессивная структура экономики может таить в себе неожиданные плюсы. Так, в 2007 г. индекс промышленного производства Якутии составлял 100,2%, тогда как в 2008 г. - 104,3%. Таким образом, год начала мирового кризиса стал для якутской промышленности если и не триумфальным, то, по крайней мере, не столь губительным, как этого можно было ожидать. Данный факт лишний раз показывает, что сохранение инвестиционных ресурсов в традиционных отраслях для России в ряде случаев является оправданным.

Отраслевые приоритеты. Полученные ответы от регионов позволили обнаружить довольно интересный факт: отраслевые приоритеты регионов почти совпадают с доминирующими отраслями; имеющиеся отклонения весьма незначительны. Однако все-таки следует отметить, что отраслевые приоритеты регионов немного шире, чем их традиционное отраслевое ядро. При этом «зона расширения» вполне определена и не отличается каким-либо серьезным разнообразием. Это в основном два устойчивых направления: транспортно-логистические комплексы и рекреационно-туристические услуги. Например, создавать транспортные линии и логистические центры хотят Забайкальский край, Омская, Тюменская и Архангельская области, Дагестан и Бурятия. Туризм и курорты намереваются развивать Камчатский край, Тюменская, Челябинская, Новгородская, Вологодская и Архангельская области, а также Тыва, Дагестан и Карелия.

Болевые точки и потребности регионов. Опрос показывает, что болевые зоны экономики регионов обозримы и, как оказалось, вполне предсказуемы. Если выстроить систему их ранжирования в соответствии с частотой упоминания, то получится следующая картина (в порядке убывания): слабая инфраструктура, нехватка энергии, дефицит перерабатывающих предприятий, неудовлетворенный спрос на стройматериалы, неразвитость туризма. Как ни странно, но проблемы ЖКХ на этом фоне отошли на задний план. Тем самым болевые точки требуют не построения «новой» экономики, а развития «старой». В этой связи можно констатировать, что российское правительство совершенно верно делает акцент на проблемах инфраструктуры и энергетики, ибо без них все остальное становится просто-напросто иллюзорным. Здесь мы лишний раз видим явную связь между болевыми точками экономики регионов и их отраслевыми приоритетами. Так, две болевые точки (инфраструктура и туризм) выступают в качестве двух «новых» приоритетов регионов.

Любопытным фактом можно считать следующий момент: болевые точки экономики плохо коррелируют с имеющимся в регионах спросом. Например, неразвитость туризма многими регионами воспринимается как проблема, но наличие спроса на такие услуги не указал ни один из опрошенных регионов. Исключением из этого правила является отрасль стройматериалов, которая поддерживается устойчивым избыточным спросом на цемент, о чем говорят многие регионы. Спрос на инфраструктуру частично поддерживается потребностями в транспортно-логистических центрах, однако подчеркнем, что в данном случае имеет место лишь частичное покрытие инфраструктурных проблем. В этой связи нельзя не отметить и тот факт, что в период экономического кризиса регионы жалуются на дефицит цемента. Отсюда вытекает, что и сам кризис в регионах носил весьма специфический характер и не затронул реальных потребностей в инфраструктурных объектах.

Формирование региональных брендов. В настоящее время набирает обороты работа по формированию региональных брендов. Однако, как оказалось, эта работа во многих местах ведется уже давно. Так, накопленный опыт в построении положительного регионального имиджа сильно разнится и лежит в пределах от 1 года до 17 лет. При этом 57% опрошенных регионов относятся к «молодым» брендам, история формирования которых не превышает 5 лет, еще 13% относятся к «зрелым» (от 6 до 10 лет) и еще 30% - к «старым» (более 10 лет). Таким образом, в целом регионы имеют уже довольно богатую историю по выстраиванию брендов и похоже, что этот процесс входит в свою завершающую фазу. Разумеется, построение хорошего бренда требует нескольких десятилетий, и начавшийся процесс далек от своего завершения, однако дальше, скорее всего, будут происходить чисто количественные, а не качественные изменения.

Любопытным фактом является то, что при построении бренда подавляющее большинство регионов проводит политику максимальной открытости по отношению к внешнему миру. Лишь 13% опрошенных регионов опирается только на свои собственные силы и не пользуется чужими услугами; остальные

сотрудничают с большим числом организаций. При этом помощью государственных структур в той или иной степени пользуется лишь 16% регионов. Это Торгово-промышленная палата (ТПП) Костромской области, ТПП РФ и Министерство экономического развития (МЭР) РФ в Омской области, МЭР Республики Карелия, Правительство Пензенской области и Пресс-центр губернатора Пензенской области. Сотрудничеством же с прочими структурами охвачено 80% регионов. Среди названных структур: СМИ (журналы «Ювелирное обозрение» и «Экономика и жизнь», ИТАР-ТАСС, Интерфакс-ЦЭА, РИА «Поволжье» и др.); крупные частные компании (ОАО «Северсталь», Издательский дом «Бионика» и др.); отечественные и зарубежные рейтинговые агентства («Эксперт РА», «Moody`s», «Standard and Poor`s», «Fitch Ratings»); консалтинговые и аудиторские компании («Andersen Consulting», «Siar Bossard», «PriceWaterhouseCoopers», «Carana Corporation», «АВ Консалтинг»); исследовательские центры (ВЦ «Удмуртия», «Институт региональной политики», «Международный центр развития регионов», «Дальневосточный НИИ рынка» и др.); международные организации (Мировой банк, Консультационная служба по иностранным инвестициям (FIAS)); специализированные организации (ООО «Институт прямых инвестиций»).

Продвижение региональных брендов. Создание региональных брендов является первым этапом работы по формированию позитивного имиджа территорий. Однако не менее важным моментом является постоянное продвижение и поддержание сформированного бренда. Опросы показывают, что в этом отношении у регионов уже наладилась довольно солидная система текущего позиционирования себя в информационной среде. Чтобы понять ситуацию в сфере продвижения региональных брендов, целесообразно воспользоваться коэффициентом эффективности соответствующего коммуникационного канала. Данный коэффициент показывает долю регионов (в процентах), использующих данный информационный канал. В процессе опроса изучались 4 таких канала: Интернет-сайты, площадки международных инвестиционных форумов, отраслевые специализированные выставки и презентации инвестиционных проектов.

Как оказалось, для Интернет-сайтов коэффициент эффективности составил 100%, свидетельствуя об овладении региональными администрациями данным способом взаимодействия с инвесторами [1]. Следующим по значимости каналом оказались отраслевые специализированные выставки, для которых коэффициент эффективности достиг 90,0%. Чуть хуже обстояли дела с презентациями инвестиционных проектов - 86,7%. Менее используемым оказался канал международных инвестиционных форумов - 83,3%. Тем самым можно сделать вывод о том, что российскими регионами в целом освоены ключевые коммуникационные каналы продвижения их региональных брендов. Все регионы устойчиво функционируют в Интернет-среде и наращивают присутствие по другим информационным направлениям; коэффициенты недоиспользования трех других каналов незначительны.

Для углубления понимания процесса формирования инвестиционного климата был проведен опрос по поводу того, какие каналы используют регионы

для рекламного продвижения своих конкретных инвестиционных проектов. При этом рассматривались 3 канала: телевидение, Интернет и печатные издания. Расчеты показывают, что больше всего регионы тяготеют к традиционному информированию инвесторов с помощью бумажных СМИ: коэффициент эффективности для них составил 86,2%, тогда как для телевидения и Интернета - по 72,4%. Тем самым, можно констатировать наличие некоторой консервативности регионов при построении информационной стратегии продвижения своих инвестиционных проектов: старые бумажные носители информации пока доминируют над новыми электронными СМИ. Это становится особенно парадоксальным, если учесть тенденцию к падению эффективности рекламы в газетах и журналах. В целом же можно сделать вывод о том, что система продвижения региональных брендов и инвестиционных проектов создана. Продвижение идет относительно равномерно по широкому фронту информационных и коммуникационных площадок. В дальнейшем можно ожидать не столько расширения, сколько углубления этой работы, в результате чего может быть достигнут качественный виток в формировании жизнеспособных региональных брендов. Некоторое явное недоиспользование возможностей рекламирования просматривается в отношении Интернета, интенсификация которого, скорее всего, и будет осуществляться регионами в ближайшее время.

Взаимодействие с иностранными инвесторами. Результаты проводимой регионами информационной и организационной работы уже имеются. За исключением Чеченской Республики, во всех регионах либо уже реализованы, либо реализуются проекты с участием иностранных инвесторов. Лишь в Дагестане, Якутии, Тыве, Бурятии и Оренбургской области нет завершенных инвестиционных проектов, однако там уже идут работы по их запуску. В Карелии, Мордовии, Кировской и Пензенской областях наблюдается своеобразная инвестиционная пауза, когда старые проекты завершены, а новые пока не запущены.

География инвестиционного сотрудничества весьма разнообразна. По нашим оценкам, зафиксировано взаимодействие с инвесторами, по крайней мере, из 25 стран мира. При этом компании из Германии зарегистрированы в 40% регионов страны, из США - в 36,7%, из Швеции - в 30%, из Китая - в 20%, из Великобритании - в 16,7%, из Франции и Финляндии - в 13,3%. Заметную роль в экономике российских регионов играет Канада, Бельгия, Голландия, Австрия, Италия, Норвегия, Швейцария, Дания, Чехия, Турция; менее значительное влияние оказывает Польша, Израиль, Южная Корея, Кипр, Виргинские острова, Малайзия, Казахстан и Украина. Проявляют умеренную активность в российских регионах и международные институты - Мировой банк реконструкции и развития (МБРР) и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). В отраслевом плане иностранные инвестиции заслуживают специального и обстоятельного анализа. Здесь можно выделить несколько ключевых тенденций.

Во-первых, иностранные инвесторы перехватывают инициативу у отечественных предпринимателей по покрытию имеющегося рыночного спроса. Ранее мы отмечали, что во многих регионах имеется хронический дефицит в цементе, логистических центрах, продуктах питания, строительных материалах,

объектах инфраструктуры, перерабатывающей промышленности. И именно в этих секторах зафиксировано наибольшее число проектов с иностранным участием. Фактически зарубежные бизнесмены пользуются отсутствием серьезной конкуренции на российском рынке и занимают пустующие ниши; в другие сектора иностранный капитал предпочитает не внедряться. Никаких высокотехнологичных и новых видов деятельности иностранными инвесторами не иницируется, за исключением, быть может, Архангельской области, где готовится к запуску британский завод по производству биотоплива.

Во-вторых, наиболее интересной отраслевой зоной для иностранного капитала является лесозаготовка и деревопереработка. По нашим оценкам, не менее 46,7% регионов уже реализуют проекты по развитию этих отраслей с помощью иностранного капитала. При этом на данном рынке иностранные инвестиции представлены весьма обширной географией. Это Австрия, Швеция, Германия, Бельгия, США, Финляндия, Норвегия, Польша, Швейцария, Великобритания, Китай, Малайзия и Канада. Похоже, что эта отрасль стала ареной конкуренции между иностранными производителями. Причем число уже реализованных и еще только реализуемых проектов примерно совпадает, что говорит о сохранении устойчивого интереса иностранного бизнеса ко всем разновидностям деревообрабатывающей промышленности.

В-третьих, активно внедряются иностранные компании на рынок производства цемента и изделий из бетона. Пожалуй, это еще одна отрасль, подвергшаяся настоящей экспансии со стороны иностранного капитала. Причем наступление идет по всему фронту - от строительства новых цементных заводов, переработки песка и производства сухих смесей до поставки оборудования для бетонных изделий. При этом значимость этого рынка для России и иностранных инвесторов наиболее ярко проявляется в Челябинской области, где заключено более 100 трехсторонних соглашений по поводу производства цемента - между правительством области, муниципальными образованияами и французскими инвесторами.

В-четвертых, иностранный капитал демонстрирует парадоксально высокое участие в пищевой промышленности. Здесь также наблюдается богатая отраслевая палитра: от производства пива, нектаров, соков, холодного чая, йогуртов, быстрозамороженной пиццы, шоколадных конфет, сахара, каши и молочных продуктов до строительства ресторанов «McDonalds», переработки мяса птицы и рыбы, а также микробиологического производства по переработке зерна. Парадокс же заключается в том, что все эти виды деятельности являются традиционными для российского производителя, и нет никаких разумных объяснений, почему рынок пищевых продуктов так легко уступается под контроль иностранного инвестора.

В-пятых, в зоне пристального внимания иностранных инвесторов находится сфера поисково-оценочных работ и освоения месторождений России. Здесь можно наблюдать деятельность канадских компаний на серебряных рудниках Якутии, освоение китайскими фирмами месторождений металла Тывы, разработку нефтегазовых образований Томской области британскими корпора-

циями. Обращает на себя внимание разработка месторождений гипса немецкими специалистами в Архангельской области и перевооружение ими шахты для дробления гипса в Тульской области. Можно видеть и производство меди кипрскими предпринимателями, производство металлоконструкций в Архангельской области для Норвегии, а также производство цинкового проката в Вологодской области для ЕБРР. Многие иностранные компании проявляют интерес к залежам золота Забайкальского края. Интерес к природным ресурсам российских регионов довольно устойчив, а потому множество проектов уже реализовано, а множество готовится к запуску.

Разумеется, иностранный бизнес принимает заметное участие и в других отраслях экономики регионов. Многие территории опираются на помощь иностранных инвесторов и при строительстве логистических центров, и при строительстве жилья и гостиниц, и при развитии химического производства по производству пластиковых изделий, и при возведении систем водоочистки. Однако в целом пока можно констатировать отсутствие какой-либо системы в привлечении иностранного капитала в те или иные отрасли. По всей видимости, несмотря на длительную историю сотрудничества с иностранными инвесторами, российские регионы находятся в ее начальной фазе и просто вынуждены «латать дыры» в своей экономике. Многие регионы стоят накануне широкомасштабного освоения иностранных инвестиций, поэтому роль продуманной политики по их привлечению возрастает как никогда.

Горизонт инвестиционных планов. Важной характеристикой инвестиционных процессов в регионах служит горизонт инвестиционного планирования. Применительно к иностранным инвестициям этот вопрос еще более актуален. Так, если горизонт планирования невелик, то и сами иностранные инвестиции, приходящие в региональную экономику, не носят стратегического характера, а направлены лишь на быстрое извлечение прибыли. В связи с этим целесообразно рассмотреть два показателя: максимальный срок инвестиционных проектов в регионах и максимальный срок правительственных инвестиционных программ. Расчеты показывают, что усредненный по всем регионам максимальный срок инвестиционных проектов составляет 10,7 лет, тогда как усредненный максимальный срок правительственных инвестиционных программ - 7,5 лет.

Таким образом, налицо явное несоответствие интересов иностранных инвесторов и регионального правительства. Причем соотношение между ними является совершенно противоестественным, ибо, запуская свои проекты, иностранные инвесторы фактически вынуждены смотреть гораздо дальше, чем правительство регионов. Такое переключивание стратегических планов с регионального правительства на частных инвесторов является, строго говоря, недопустимым. Отсутствие видения региональными властями своих отдаленных перспектив рано или поздно приведет к блокированию перспективных инвестиционных проектов, ибо иностранным инвесторам тем более будет весьма трудно уяснить ситуацию на отдаленное будущее.

На основе сказанного можно сделать рекомендации региональным властям по переходу к долгосрочным инвестиционным программам сроком на 20-

25 лет. В противном случае правительственные программы и частные проекты не будут коррелировать по срокам, в результате чего рано или поздно иностранные инвесторы адаптируются к этой ситуации, переходя на более «короткие» проекты. Без широкой официальной манифестации своих инвестиционных планов региональные правительства не смогут привлечь стратегических иностранных инвесторов.

Надо сказать, что соотношение между сроками частных проектов с иностранным участием и правительственными инвестиционными программами по регионам чрезвычайно сильно колеблется, свидетельствуя тем самым об отсутствии какой-либо продуманной и скоординированной политики властей. Например, в Новгородской области вообще нет правительственных инвестиционных программ, в Архангельской области они носят годовой характер и не несут в себе никакой информации для инвесторов о будущем развитии региона. В Липецкой области имеет место обратная ситуация и сроки региональной программы достигают 20 лет. Аналогичный разброс в цифрах характерен и для сроков инвестиционных проектов. Так, в Омской области они не превышают двух лет, тогда как в Томской области реализуется проект по созданию особой экономической зоны, для которого срок достигает 25 годами.

Указанная ситуация приводит к тому, что в разных регионах России наблюдается явный перевес в инвестиционных планах либо в пользу частного иностранного инвестора, либо в пользу правительства. Типичными примерами первых служат Республика Карелия (25: 4), Камчатский край (15: 4) и Тюменская область (12: 3), примерами вторых - Алтайский край (5: 20), Липецкая (3: 20) и Омская (2: 16) области. Для сравнения, в Томской области срок инвестиционных проектов в 8,3 раза больше сроков инвестиционных региональных программ, тогда как в Липецкой области они в 8,0 раз меньше. Наличие таких перепадов говорит об отсутствии во властных структурах регионов неких единых принципов регулирования инвестиционного климата. Фактически этот процесс пока развивается стихийно и требует срочного упорядочения.

Сегодня только в 13% регионов наблюдается превосходство сроков в инвестиционных программах над сроками конкретных инвестиционных проектов, реализуемых с участием иностранных инвесторов. В остальных регионах ситуация либо обратная, либо неопределенная. Это означает, что практически всем российским регионам необходимо принципиально пересмотреть свои инвестиционные программы в сторону резкого увеличения их срока. Если не будет ясной картины будущего развития регионов, то иностранным инвесторам с их капиталами и технологиями будет проблематично встроиться в столь неопределенную систему.

Инновационная деятельность. Особый интерес представляет вопрос о том, насколько эффективно идет продвижение государственных планов по построению в стране инновационной экономики. Полученные от регионов ответы позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, до сих пор большая часть российских регионов не имеет вообще никакой инновационной инфраструктуры. По нашим оценкам, в 27,7%

регионов нет никаких объединений инноваторов, и никакой деятельности в данном направлении не наблюдается.

Во-вторых, во многих территориях поддержка инноваций носит откровенно показной характер, не подкрепленный конкретными достижениями. По приблизительным расчетам, примерно в 20% регионов работа в этом направлении организована чисто формально. Например, в Новгородской области государством создан «Новгородский научно-координационный центр», который себя пока никак не проявил. В Камчатском крае только в 2009 г. был создан Совет по науке и инновациями при губернаторе края. Такие акции идут, скорее, под давлением центра и тотальной агитации, нежели по инициативе местных инноваторов. Есть и откровенно конъюнктурные акции. Так, в Удмуртии вся инновационная деятельность свелась к созданию «Регионального центра наноиндустрии Удмуртской Республики», которая отражает веяния современной инновационной «моды».

В-третьих, между регионами наблюдаются очень серьезные различия в инновационной активности. На фоне примитивных формальных «отговорок» можно наблюдать и довольно зрелые инновационные системы. Например, в Тульской области уже в 1999 г. было создано некоммерческое партнерство «Тульская региональная лига научно-технического и инновационного предпринимательства» (Лига «Тула-Интех»). Таким образом, в данном регионе история инновационного движения начитывает, по крайней мере, 11 лет, в течение которых Лигой было разработано 80 видов высокотехнологичных изделий в разных областях промышленности, нашедших применение как в России, так и за рубежом. Сейчас в составе Лиги состоит 24 предприятия численностью более 1,5 тыс. человек и годовым объемом производства примерно в 1 млрд. руб. Лига взаимодействует с органами исполнительной власти и органами местного самоуправления, участвует в разработке и реализации областных целевых программ. По данному пути идет и Хабаровский край, где создана автономная некоммерческая организация «Дальневосточное агентство по содействию инновациям».

В целом же можно констатировать, что организационная и правовая основа для инноваций в большинстве регионов создана. Главная проблема состоит в отсутствии эффективной координации инновационных идей, опыта их продвижения, финансов и поддержки администрации. Эта работа только начинается - частично под давлением сверху, частично под давлением снизу.

Важным фоном всех инвестиционных процессов является состояние рынка труда регионов. Как показали опросы, региональные рынки труда находятся отнюдь не в таком плохом состоянии, как этого можно было ожидать. Лишь 19,2% регионов охарактеризовали состояние своего рынка труда как тяжелое, еще 7,6% - как хорошее, и оставшиеся 73,2% - как умеренное.

Таким образом, несмотря на мировой кризис и слабую национальную экономику, регионы находятся в относительно устойчивом состоянии, в котором вполне можно осуществлять не только стратегически важные инвестиционные проекты, но и осуществлять необходимые институциональные преобра-

зования. Полученные данные косвенно подтверждают имеющиеся представления о временной структуре кризиса, который пришелся на начало 2009 года. Например, в Новгородской области наибольшее напряжение на рынке труда наблюдалось в апреле 2009 г. (1,9 чел. на вакансию), тогда как уже в августе ситуация стала гораздо легче (1,3 чел).

Между тем, можно отметить и некоторые несообразности региональных рынков труда. Так, в Новгородской области наиболее ярко проявилась технологическая закономерность формирования высвобождающейся рабочей силы: наибольшее число безработных приходится на предприятия перерабатывающих производств (31,8%), меньшее число на оптовую и розничную торговлю (17,4%) и строительство (7,6%). Следовательно, именно перерабатывающее производство оказалось самым уязвимым звеном региональной экономики в момент кризиса. Данный факт представляется особенно парадоксальным, если учесть, что почти все регионы отмечали, что у них имеется избыточный спрос как раз на продукцию обрабатывающей промышленности. Выявленный парадокс может быть объяснен только чрезвычайной экономической слабостью перерабатывающих отраслей, которые даже при наличии спроса на их продукцию в ухудшившихся условиях быстро идут ко дну. Не удивительно, что эта ниша стремительно заполняется иностранными инвесторами.

Кризис и внешняя торговля. Как показывает опыт, практически все регионы вовлечены во внешнеторговый обмен с ближним и дальним зарубежьем. Это естественным образом сделало их уязвимыми для мирового кризиса. Так как же сказался кризис на внешних связях регионов России?

Генеральный вывод состоит в том, кризис привел к еще большей открытости экономики российских регионов. Параллельно с этим происходит поразительное «выправление» региональных экономик, состоящее во всестороннем повышении их эффективности. На первый взгляд, кризис должен был привести к прямо противоположному результату, в связи с чем наметившееся положение дел воспринимается как парадоксальное.

Проведенный анализ позволяет вскрыть целый ряд удивительных моментов в региональном развитии. Рассмотрим их подробнее.

Во-первых, в результате кризиса большинство регионов явно переориентировалось на рынки дальнего зарубежья, повышая тем самым свою географическую открытость. Отмеченный факт проявился в нескольких аспектах. Например, в Белгородской области изменилась географическая структура импорта: если в 1 полугодии 2008 г. доля стран СНГ в импорте составляла 83%, то в 1 полугодии 2009 г. - 71%. В Алтайском крае также сократилась доля внешнеторгового оборота с ближним зарубежьем. Кроме того, большинство регионов переориентируется на азиатский рынок сбыта. Такие настроения доминируют в Белгородской области, Якутии и др.; в Хабаровском крае активно прорабатываются рынки Японии, Южной Кореи и Китая, причем в последний начался экспорт черных металлов, чего раньше не наблюдалось. Смещение приоритетов в сторону Азии частично связано с тем, что она в результате кризиса пострадала гораздо меньше, чем Европа и страны СНГ.

Во-вторых, кризис инициировал резкую интенсификацию усилий регионов по налаживанию связей с внешним миром. Проявления этого эффекта весьма многообразны. Повсеместно усилилась работа торговых представительств России за рубежом. Лидером в этом отношении является Нижегородская область, где прорабатывается вопрос об открытии ее представительств в Германии, Франции, Финляндии, Италии, Японии и Сингапуре. Параллельно там активизируется работа с консулами, дипломатическими представительствами, промышленными объединениями и ведомствами других стран для организации приезда в область деловых иностранных делегаций. Можно сказать, что кризис привел к беспрецедентному усилению контактов с иностранными партнерами.

В-третьих, кризис породил колоссальную волну по построению привлекательного делового имиджа регионов в глазах иностранцев. Это направление также имеет множество векторов. Например, в Нижегородской области планируются презентации деловых проектов в посольствах Германии, Франции, Финляндии, Японии, Чехии и других стран. Параллельно там ведется работа по продвижению региональных проектов в зарубежных СМИ, что само по себе является революционным шагом. В Камчатском крае осуществляется создание единого бренда рыбной продукции производителей региона. Повсеместно усиливается выставочно-ярмарочная и презентационная деятельность. В Чувашии выделяются средства на проведение единых коллективных экспозиций на выставках внутри страны и за рубежом. В Тульской области оказывается особая информационная поддержка предприятиям, ведущим внешнеэкономическую деятельность.

В-четвертых, кризис инициировал активизацию новых производств на базе более глубокой переработки. Это связано с тем, что сырьевой экспорт в большинстве регионов сворачивается и взамен этого надо предлагать что-то иное. Происходит своеобразное переформатирование сотрудничества с внешним миром. Например, в Карелии стали появляться предложения из-за рубежа по высокотехнологичной продукции: пожарная робототехника, комплексы по борьбе с морскими пиратами и т.п. В Хабаровском крае в 1 полугодии 2009 г. экспорт обработанных лесоматериалов по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. вырос на 50% (в разгар кризиса!). В Чувашии зафиксировано увеличение номенклатуры вывозимых товаров. Таким образом, кризис привел к мощной диверсификации экспорта и повышению его технологического уровня.

В-пятых, кризис породил массу нестандартных организационных решений по поддержке региональной экономики. Здесь имеет место множество разнородных мероприятий. Например, в Камчатском крае инициируется создание особой экономической зоны. В Новгородской области рассматривается возможность создания на ее территории областной лесной биржи, а также Ассоциации лесопромышленников, лесозаготовителей и лесопереработчиков. Администрация Новгородской области направила в адрес Правительства РФ предложение по снижению или даже отмене таможенных пошлин на ввоз лома цветных металлов с включением этого мероприятия в антикризисную программу. Надо

сказать, что для России такая мера является совершенно неординарной. В Омской области уже осуществляется возмещение малому и среднему бизнесу затрат по сертификации экспортной продукции. Томская область в рамках региональной программы развития конкуренции запланировала снижение административных барьеров. Можно смело утверждать, что только кризис мог породить столь радикальные управленческие инновации.

Разумеется, пока слишком рано говорить о результативности предпринимаемых мер по реанимации региональных экономик. Не исключено, что многие начинания не дадут ожидаемого эффекта, многие будут проведены чисто формально и нейтрализуются бюрократическими препонами. Рост инициативы регионов позволяет надеяться на прогрессивную реструктуризацию российской экономики. Отдельного упоминания заслуживает комплекс проблем, с которыми сталкиваются регионы при реализации инвестиционных проектов. Если ранжировать эти проблемы по степени важности, то первые три позиции в порядке убывания значимости будут такие: нехватка финансовых средств, включая бюджетные и кредитные ресурсы и проблему неравномерного поступления денег; неразвитость инфраструктуры региона; плохая информированность иностранных инвесторов о возможностях региона. Именно эти три причины затрудняют нормальное инвестирование в российских регионах.

В числе менее значимых, но все-таки заметных проблем отмечаются: высокие проценты за кредит; отсутствие крупных местных компаний, которые могли бы выступить в качестве партнеров иностранных инвесторов при реализации проектов; отсутствие стимулов у иностранных инвесторов в организации производств по глубокой переработке сырья. Есть и специфические проблемы, как, например, дефицит кадров из-за их миграции в другие регионы (например, в Новгородской области); криминогенность и коррупция (в Дагестане); пропускная система доступа в регион (в Чечне).

Перечисленные проблемы полностью определяют характер требуемой поддержки для регионов со стороны государства при реализации инвестиционных проектов. Основные пути решения данных проблем: государственное финансирование инфраструктуры; софинансирование проектов; предоставление инвесторам государственных гарантий. Нехватка капитала является главным камнем преткновения на пути активизации инвестиционных процессов в российских регионах. Без поддержки со стороны федеральной власти эту проблему в ближайшее время решить, скорее всего, не удастся.

#### Список литературы:

1. Азримиян, А.Н. Краткий экономический словарь [Текст] / А.Н. Азримиян. - М.: Институт новой экономики, 2002. – 1088 с.
2. Арманшина, Г.Р. Концептуальные основы предварительной оценки инвестиционной привлекательности инновационных проектов [Текст] / Г.Р. Арманшина // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. - №2(8). – С.226-232.
3. Балацкий, Е.В. Модель экономической эволюции [Текст] / Е.В. Балац-

кий // Общество и экономика. – 2009. - №9-10. – С.120-129.

4. Балацкий, Е.В. Рейтинг информационной открытости региональных инвестиционных рынков [Текст] / Е.В. Балацкий // Мир измерений. – 2009. - №10(104). – С. 20-29.

5. Балацкий, Е.В. Эффективность мировых валют в условиях кризиса [Текст] / Е.В. Балацкий // Мир измерений. – 2009. - №8(102). – С. 82-89.

6. Безруков, В. Конъюнктура инвестиционного рынка [Текст] / В. Безруков, Б. Сафронов, В. Марковская // Экономист. - 2007. - № 7. - С.3-7.

7. Гитман, Л.Дж. Основы инвестирования [Текст]: пер. с англ. / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк. - М.: Дело, 1997. – 188с.

8. Крылова А.В. Реинжиниринг бизнес-процессов как инструмент повышения инвестиционной привлекательности предприятий [Текст] / А.В. Крылова // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. - №2(8). – С. 268-276.

9. Лебедев, В. Привлечение иностранных инвестиций: фактология, проблемы, подходы к решению [Текст] / В. Лебедев // Российский экономический журнал. - 2008. - № 5-6. - С.69-79.

10. Овчинникова, Ю.В. Формирование структуры продовольственных рынков в России в процессе ее интеграции в мировое хозяйство [Текст] / Ю.В. Овчинникова, В.В. Радаев // Экономическая социология. – 2007. - №3. – С. 200-207.

11. Паршутина, И.Г. Управление инвестиционными потоками на промышленном предприятии с использованием новых принципов оценки [Текст] / И.Г. Паршутина, С.В. Шманев // Вестник ОрелГАУ. – 2012. - №1(34). - С.173-177.

12. Проблемы модернизации и инновации в российской экономике [Текст]: монография / С.В. Шманев, Г.Р. Арманшина, Ю.Г. Голоктионова и др.; под ред. Шманёва С.В., Голоктионовой Ю.Г. – Орел: Издательство КАРТУШ, 2013. – 212 с.

13. Татаренко, Н.О. Теории инвестиций [Текст]: учебное пособие / Н.О. Татаренко, А.М. Поручник. – К.: КНЭУ, 2000. – 144с.

14. Шманев, С.В. Основные тенденции развития инвестиционных процессов в экономике России [Текст] / С.В. Шманев, Н.В. Лисичкина // Транспортное дело России. – 2008. – С.72-76.

**Сотников Даниил Сергеевич**

*студент 4 курса факультета учета и информационных технологий  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

**Лисичкина Наталия Владимировна**

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: natalyorel@hotmail.com*

УДК 338.27+338.26

А.Д. Касарим

## СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

*Прогнозирование экономических процессов осуществляется в тесном единстве с другими видами прогнозирования, а именно: социального, политического, демографического, научно-технического, и др. То есть, используется система частных прогнозов, которая включает демографические прогнозы, прогнозы природных ресурсов и их освоение, экологические прогнозы, прогнозы развития науки и техники, социальные и экономические прогнозы.*

*Ключевые слова: прогноз, план, экономика предприятия.*

Под прогнозом понимается система научно обоснованных представлений о возможных состояниях объекта в будущем, об альтернативных путях его развития. Прогноз, в сравнении с гипотезой, имеет гораздо большую определенность, так как основывается не только на качественных, но и на количественных показателях и поэтому позволяет характеризовать будущее состояние объекта количественно. Прогноз выражает предвидение на уровне конкретно-прикладной теории и поэтому более достоверен. В то же время прогноз неоднозначен и носит вероятностный и многовариантный характер. Процесс разработки прогноза называется прогнозированием.

Планирование представляет собой процесс научного обоснования целей, приоритетов, определения путей и средств их достижения. На практике оно реализуется путем разработки планов. Его отличительной чертой является конкретность показателей, их определенность по времени и количественной оценке [2]. План — это документ, который содержит систему показателей и комплекс различных мероприятий по решению социально-экономических задач. В нем отражаются цели, приоритеты, ресурсы, источники их обеспечения, порядок и сроки выполнения.

Прогноз и план взаимно дополняют друг друга. Формы сочетания прогноза и плана могут быть самыми различными: прогноз может предшествовать разработке плана (в большинстве случаев), следовать за ним (прогнозирование последствий принятого в плане решения), проводиться в процессе разработки плана, самостоятельно играть роль плана, особенно в крупномасштабных экономических системах (регион, государство), когда невозможно обеспечить точное определение показателей, т.е. план приобретает вероятностный характер и практически превращается в прогноз.

Планирование нацелено на обоснование принятия и практической реали-

зации управляющих решений. Цель прогнозирования — создать научные предпосылки для их осуществления. Эти предпосылки включают: научный анализ тенденций развития экономики; вариантное предвидение предстоящего ее развития, учитывающее как сложившиеся тенденции, так и намеченные цели; оценку возможных последствий принимаемых решений.

Обоснование направлений социально-экономического прогнозирования заключается в том, чтобы, с одной стороны, выяснить перспективы ближайшего или более отдаленного будущего в исследуемой области, руководствуясь реальными экономическими процессами, сформировать цели развития, а с другой — способствовать выработке оптимальных планов, опираясь на составленный прогноз и оценку принятого решения с позиций его последствий в прогнозируемом периоде.

Наукой и практикой разработаны различные формы планирования, из которых наибольшее распространение получили директивное, стратегическое, индикативное [4].

Эффективность функционирования предприятия определяется многими обстоятельствами. Среди них: правильность установления «что, сколько, какого качества и к какому времени производить продукцию или оказывать услуги» с учетом спроса и предложения; выбор оптимальной технологии и организации производства; своевременное и рациональное ресурсное обеспечение; величина основного и оборотного капиталов; формы и методы реализации продукции и пр. В условиях рыночной системы хозяйствования диапазон использования этих факторов чрезвычайно большой. Поэтому каждое предприятие должно стремиться к их оптимальному сочетанию.

Это предполагает необходимость применения соответствующих форм и методов их внутренней увязки. Такой формой является планирование производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Опыт многих преуспевающих компаний промышленно развитых стран показывает, что в условиях рынка с его жесткой конкуренцией планирование хозяйственно-производственной деятельности является важнейшим условием их выживаемости, экономического роста и процветания, успешной реализации принятой стратегии развития предприятия. И в самом деле, если стратегия предприятия является принципиальной установкой его развития на будущее, то планирование представляет собой определение оптимальных путей производства и реализации продукции, поскольку в нем осуществляется как увязка ресурсов, потенциала предприятия с целями его развития во временном периоде, так и со способами их достижения. Более того, в условиях неопределенности экономического развития, наличия рисков и жесткой конкуренции, присущей рыночной системе хозяйствования, оно становится практически единственным условием, вносящим определенную устойчивость при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Именно оно позволяет предприятию на основе имеющихся внутренних возможностей спроектировать нужную организацию производства и реализации продукции с учетом изменений, происхо-

дящих в хозяйственной среде.

Вместе с тем планирование будет действенным только в том случае, если оно будет отвечать следующим требованиям:

Во-первых, планирование должно отвечать на вопросы: что, когда и как может произойти?

Во-вторых, реализацию выбранной альтернативы будущего развития необходимо осуществлять на основе решений, принимаемых сегодня.

В-третьих, планирование есть непрерывный процесс принятия решений, в ходе которого устанавливаются и уточняются по времени цели и задачи развития предприятия в связи с изменениями, происходящими вокруг него, и определяются ресурсы для их выполнения.

В-четвертых, планирование следует осуществлять по принципу, согласно которому функционирование предприятия должно быть рентабельно и обеспечивать денежные поступления и прибыль в объеме, удовлетворяющем заинтересованные в результатах работы предприятия группы лиц (собственников, учредителей, коллективов акционеров, государство и т.п.).

В-пятых, в силу различий в характере проявления факторов производства и задач, вытекающих из отдельных направлений деятельности предприятия, планирование подразделяется на долгосрочное и краткосрочное. Так, вопросы, связанные с приобретением оборудования и характером его использования, кадровой политикой, определением ассортимента продукции и рынка сбыта, требуют их рассмотрения на долговременный период. В то же время вопросы, касающиеся текущего обеспечения предприятия сырьем и материалами, платы за энергию, воду, необходимо рассматривать на краткосрочный период.

Реализация этих требований предполагает, что планирование в процессе своего осуществления должно следовать следующим принципам:

- гибкость, предусматривающая постоянную адаптацию к изменениям среды функционирования предприятия. Это потребует корректировки плана при различных изменениях внешней и внутренней среды;

- непрерывность, предполагающая скользкий характер планирования, прежде всего, в части систематического пересмотра планов, «сдвигая» период планирования (например, после завершения отчетного месяца, квартала, года);

- коммуникативность, под которой понимается координация и интеграция усилий (или принцип холизма по Р.Акоффу). Все должно быть взаимоувязано и взаимозависимо;

- участие, предполагающее важность вовлечения в него всех возможных участников процесса функционирования предприятия;

- адекватность, т.е. отражение реальных проблем и самооценки в процессе планирования. Адекватность предполагает, что реально происходящие процессы с рациональной точностью должны моделироваться при составлении плана предприятия;

- комплексность как взаимосвязь и отражение в плане всех направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- многовариантность, позволяющая выбрать наилучшую из альтернативных возможностей достижения поставленной цели. Соблюдение этого принципа требует разработки различных сценариев будущего развития предприятия исходя из вероятностных сценариев развития окружающей среды;

- итеративность, предусматривающая неоднократность увязки уже составленных разделов плана (итерации). Это обуславливает творческий характер самого процесса планирования.

Прогнозирование определяет конкретные пути и направления развития предприятия и сроки осуществления конкретных событий в рассматриваемой области производства. Задачами экономического прогнозирования в данном случае являются:

1) предвидение возможного распределения ресурсов по различным направлениям;

2) определение нижних и верхних границ получаемых результатов;

3) оценка максимально возможного количества ресурсов, выделение которых для развития предприятия в данном направлении оправдано для решения соответствующей хозяйственной и научно-технической проблемы, и др.

Основная функция прогноза - обоснование возможного состояния объекта в будущем или определение альтернативных путей и сроков достижения поставленной цели. Прогноз носит вероятностный характер, но обладает определенной степенью достоверности. На практике прогноз - это предплановый документ, фиксирующий вероятную степень достижения поставленной цели в зависимости от масштабов и способа будущих действий.

Методы прогнозирования можно разделить на пассивные и активные. Пассивный прогноз основан на изучении экономических процессов, обладающих довольно выраженной инертностью; активный (или целевой) основан на системе моделей и приемов, учитывающих возможность воздействия на общий ход экономических процессов. Практическая задача прогнозирования как одного из элементов хозяйственного управления - определить реальность и целесообразность намеченной стратегии, поэтому прогнозирование имеет значительное сходство с планированием.

Планирование – это процесс принятия и практического осуществления управляющих решений, тогда как задача прогнозирования - формирование возможных предпосылок принятия подобных решений. К функциям прогнозирования можно отнести количественный и качественный анализ тенденций и вероятное альтернативное изменение будущего развития предприятия с учетом сложившихся тенденций и поставленных целей, оценка возможностей и последствий активного воздействия на предвидимые процессы и тенденции.

Система плановых показателей должна соответствовать требованиям управления, необходимости принятия обязательных адресных решений, тогда как прогноз, учитывая задачи управления, прежде всего, должен в максимальной степени соответствовать требованиям объективных процессов.

Поэтому во всех случаях должен быть обеспечен переход от прогнозиру-

емых показателей к планируемым с учетом их различия. Директивный характер планирования предполагает его адресность, тогда как прогнозирование, как уже говорилось, может не соответствовать сложившейся организационной структуре экономики предприятия и не иметь конкретного административного адреса. Кроме того, план отличается от прогноза значительно большей детерминированностью. Сама природа планирования будущего развития направлена на преодоление существующего вероятностного характера развития экономики. Хотя процесс разработки плана носит вариантный характер, но сам план - это уже выработанный вариант развития, подлежащий практической реализации. Прогноз же основан на вероятном предвидении и является альтернативным, причем не только как метод разработки, но и как конечный результат.

Таким образом, являясь авангардной частью системы планирования, прогнозирование выполняет в данной системе специфические функции вероятностного, альтернативного предвидения будущего на основе конкретного раскрытия объективных закономерностей экономического и технического развития как на самом предприятии, так и за его пределами.

#### Список литературы:

1. Андрианов, В. Государственное регулирование и механизмы саморегуляции в рыночной экономике [Текст] / В. Андрианов // Экономист. – 2000г. - №5. – С.22-30.
2. Арманшина, Г.Р. Концептуальные основы предварительной оценки инвестиционной привлекательности инновационных проектов [Текст] / Г.Р. Арманшина // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. - №2(8). – С.226-232.
3. Владимирова, Л.П. Планирование и прогнозирование в условиях рынка [Текст] / Л.П. Владимирова. – М.: Дашков и К, 2003. – 303с.
4. Герасенко, В.П. Прогностические методы управления рыночной экономикой [Текст] / В.П. Герасенко. – М.: ИНФРА-М: Альтаир, 1997. – 320с.
5. Голоктионова, Ю.Г. Системный анализ и проблемы принятия решений [Текст] / Ю.Г. Голоктионова, Е.А. Комиссарова, Н.В. Лисичкина // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №1 (23). – С. 107-115.
6. Захарова, Т.В. Прогнозирование спроса и планирование реализации на предприятиях сервиса [Текст] / Т.В. Захарова // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. - №2(8). – С. 242-250.
7. Особенности развития предприятий в условиях эволюционной экономики [Текст]: монография / под ред. Шманёва С.В. – Орел: Издательство КАРТУШ, 2012. – 194с.
8. Проблемы модернизации и инновации в российской экономике [Текст]: монография / С.В. Шманев, Г.Р. Арманшина, Ю.Г. Голоктионова и др.; под ред. Шманёва С.В. – Орел: Издательство КАРТУШ, 2013. – 212 с.
9. Прогнозирование и планирование экономики [Текст] / под ред. В.И. Борисевича. – Мн.: Экоперспектива, 2001г. – 380с.
10. Прогнозирование и планирование экономики [Текст] / под ред. Г.А.

Кандауровой. – Мн.: БГЭУ, 2006г. – 184с.

*Касарим Анастасия Дмитриевна*  
*студентка 2 курса финансово-экономического факультета*  
*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*Научный руководитель:*  
*Лисичкина Наталия Владимировна*  
*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий*  
*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*  
*e-mail: natalyorel@hotmail.com*

**УДК 330.322.54**

**И.С. Цуканова, Н.В. Лисичкина**

## **ОЦЕНКА БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

*Бюджетная эффективность — это относительный показатель эффекта для бюджета в результате осуществления государственной функции, реализации программы, инвестиционного проекта, определяемый как отношение полученного бюджетом результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечивавшим его получение.*

*Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, оценка эффективности, бюджет.*

Бюджетная эффективность оценивается по требованию органов государственного и/или регионального управления. В соответствии с этими требованиями может определяться бюджетная эффективность для бюджетов различных уровней или консолидированного бюджета. Показатели бюджетной эффективности рассчитываются на основании определения потока бюджетных средств.

Задача повышения бюджетной эффективности решается в рамках процедур бюджетирования, ориентированного на результат. Проблема привлечения инвестиций и осуществления инвестиционных проектов является необычайно актуальной для подавляющего большинства российских предприятий. Актуальность объясняется необходимостью обновления основных фондов, вводом новых мощностей и освоением новых видов производств и деятельности.

Осуществление инвестиционных проектов является одним из главных направлений развития предприятия. Благодаря инвестициям расширяются объемы производства, осваиваются новые виды деятельности, поддерживается конкурентоспособность предприятия и требуемый уровень технологического

развития. Для расчета бюджетной эффективности реализуемого инвестиционного проекта от хозяйствующего субъекта необходимо получить информацию о налоговых платежах за истекший год (или получить эту информацию из налоговой инспекции по его разрешению). Если в реализации проекта или программы, состоящей из нескольких проектов, участвует несколько хозяйствующих субъектов, то эта информация собирается по всем субъектам и агрегируется. В случае отсутствия данных о поступивших налогах, расчет их может производиться с использованием данных, приведенных в форме 1-ИП «Показатели инвестиционного проекта». Форма заполняется и представляется на экспертизу хозяйствующим субъектом.

Например, расчет величины налоговых поступлений от инвестиционного проекта в консолидированный бюджет Республики Татарстан осуществляется на основании Налогового кодекса Российской Федерации, соответствующих федерального и областного законов о бюджете и других нормативных актов и производится по следующей формуле:

$$N_i = \sum_{j=1}^k n_{ij}, \quad (1)$$

Где  $N_i$  – сумма налоговых поступлений в консолидированный бюджет области за  $i$ -й год от реализации инвестиционного проекта;

$n_{ij}$  –  $j$ -тый налог, поступающий в консолидированный бюджет области от реализации инвестиционного проекта в  $i$ -ом году;

$k$  – число налогов.

Расчет прямой годовой бюджетной эффективности (Гбэ) инвестиционного проекта производится следующим образом:

$$Гбэ_i = \frac{N_i}{\sum_{i=1}^p I_i} \times 100\%, \quad (2)$$

где  $Гбэ_i$  – прямая годовая бюджетная эффективность инвестиционного проекта в  $i$ -том году;

$\sum_{i=1}^p I_i$  – сумма вложений бюджетных средств из консолидированного бюджета области;

$p$  – число лет, за которое производится оценка эффективности.

При  $\sum_{i=1}^p I_i = 0$

$Гбэ_i = 0$

Расчет прямой интегральной бюджетной эффективности (Ибэ) рассчитывается по следующей формуле:

$$Ибэ_p = \frac{\sum_{i=1}^p N_i}{\sum_{i=1}^p I_i} \times 100\%. \quad (3)$$

При  $\sum_{i=1}^p I_i = 0$

$$Ибэ_p = 0.$$

Расчет экономии на социальных выплатах ( $K_i$ ) из консолидированного бюджета производится по следующей формуле:

$$K_i = K_{1i} + K_{2i}, \quad (4)$$

где  $K_{1i}$  – экономия бюджетных средств, вызванная снижением затрат на коммунальные услуги населению и бюджетным организациям (сокращение величины субсидий и дотаций), а также повышения доходов населения;

$K_{2i}$  – экономия бюджетных средств на реализацию программы адресно-социальной защиты за счет сокращения сумм компенсационных выплат в связи с ростом реальных доходов населения [12]

Расчет прямой и косвенной интегральной бюджетной эффективности рассчитывается по следующей формуле:

$$СИбэ_p = \frac{\sum_{i=1}^p (N_i + K_i)}{\sum_{i=1}^p I_i} \times 100\%. \quad (4)$$

При  $СИбэ < 100\%$  – инвестиционный проект находится ниже уровня окупаемости,

-  $СИбэ \geq 100\%$  – инвестиционный проект находится в точке равновесного возврата вложенных бюджетных средств.

При  $\sum_{i=1}^p I_i = 0$ , где  $p$  – число лет реализации инвестиционного проекта, а это означает, что бюджетные средства при реализации проекта не используются, расчет производится по формуле:

$$СИэ = \sum_{i=1}^p (N_i + K_i) \quad (5)$$

где  $СИэ$  – прямая и косвенная эффективность проекта (в стоимостном выражении).

Оценка инвестиционных проектов основывается на формировании экономико-математической модели развития проекта, его претворения в жизнь. Важность моделирования обуславливается тем, что оценка инвестиционных проектов не может учитывать все малозначащие факторы, поскольку сама его реализация – это достаточно сложный и многоплановый процесс, с точностью предсказать развитие которого невозможно.

Таким образом, объектом анализа является не сам проект, а связанные с ним материальные и денежные потоки. Сутью же оценки инвестиционных проектов является перевод проектной документации на денежные потоки с отражением интересов и целей инвесторов в различных расчетных формулах. Это позволяет правильно оценить возможности денежных потоков с надеждами, которые возлагают инвесторы на создаваемый проект.

#### Список литературы:

1. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 240с.

2. Бюджетная эффективность. Википедия свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.

3. Голоктионова, Ю.Г. Государственное регулирование цен в условиях эволюционной экономики [Текст] / Ю.Г. Голоктионова // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. - №2(8). – С. 346-353.

4. Колтынюк, Б.А. Инвестиции [Текст]: учебник / Б.А. Колтынюк. – СПб: Изд-во Михайлова В.А., 2003. – 848 с.

5. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами [Текст]: монография / Н.Н. Авакумова, И.В. Баранов, Т.В. Захарова и др.; под общ. ред. С.В. Шманева, Н.Н. Авакумовой. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2011. – 295с.

6. Проскурин, В.К. Анализ и финансирование инновационных проектов [Текст]: учеб. пособие / В.К. Проскурин; под ред. И.Я. Лукасевича. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 112 с.

7. Хомкин, К.А. Инновационный проект: подготовка для инвестирования [Текст] / К.А. Хомкин. – М.: Дело, 2010. - 120с.

***Цуканова Инна Сергеевна***

*студентка 4 курса факультета учета и информационных технологий  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

***Лисичкина Наталия Владимировна***

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: natalyorel@hotmail.com*

**УДК 005.511(083.92)**

**Я.С. Ермаков**

## **ОТБОР И ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В БИЗНЕС-ПЛАНЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Бизнес-план является составной частью стратегического плана. С помощью показателей бизнес-плана должно быть обосновано каждое мероприятие стратегического плана, требующее инвестиционных ресурсов для своей реализации. Показатели коммерческой эффективности в этом процессе имеют определяющее значение, поэтому к их отбору и оценке относятся с особым вниманием.*

*Ключевые слова: бизнес-план, оценка эффективности, коммерческая эффективность.*

Особую значимость в современных рыночных условиях хозяйствования

предприятия приобретает стратегическое планирование, которое представляет собой прогнозирование будущего положения предприятия, его места и роли в рыночной среде, а также определение основных путей и средств для достижения этого состояния. Таким образом, под стратегическим планированием понимается не долгосрочный план, формализованный в виде определенного документа, а только прогноз возможных тенденций состояния предприятия в перспективе. При этом необходимо различать сущность таких понятий, как прогнозирование и планирование, которые представляют собой две неразрывно связанные стадии единого процесса. Прогнозирование предшествует планированию. Основная черта прогнозирования заключается в том, что оно носит многовариантный характер, т.е. осуществляется путем построения различных вариантов прогноза и выбора из них наиболее оптимальных. В планировании же главным является принятие конкретного решения плановой задачи и изыскание путей для достижения поставленной цели.

На практике часто бизнес-план заменяет собой стратегический план. Различия между стратегическим и бизнес-планированием состоят в следующем. Во-первых, в отличие от стратегического плана, бизнес-план содержит не весь комплекс общих целей фирмы, а только некоторые из них, реализация которых требует определенного объема инвестиций. Во-вторых, в отличие от стратегических планов, бизнес-планы имеют четко очерченные временные границы, обусловленные сроками реализации планируемого мероприятия.

Стратегическое планирование является инструментом, с помощью которого формируется система целей функционирования предприятия и объединяются усилия всего коллектива по ее достижению.

Процесс стратегического планирования включает следующие основные компоненты:

1. Определение концепции бизнеса, которая характеризует направление в бизнесе, на которое фирма ориентируется, исходя из рыночных потребностей, характера потребителей, особенностей продукции и наличия конкурентных преимуществ и барьеров.

2. Формулирование целей и задач функционирования предприятия.

Цели и задачи должны отражать уровень, на который необходимо вывести деятельность по обслуживанию потребителей. К ряду направлений, в рамках которых фирмы могут устанавливать свои цели, относятся:

- доходы фирмы (величина дохода, прибыль, доход на акцию и т.п.);
- эффективность (издержки, себестоимость, рентабельность, производительность, материалоемкость и т.п.);
- положение на рынке (доля рынка, объем продаж, относительная доля рынка, доля отдельных продуктов и т.д.);
- ресурсы фирмы, включая финансовые, материальные, трудовые (структура и величина основного и оборотного капитала, активы фирмы, кредиторская и дебиторская задолженность и т.д.);
- производственная мощность предприятия;
- продукция (номенклатура, ассортимент, показатели качества, конку-

- рентоспособность, величина затрат на НИОКР, сроки освоения и т.п.);
- организационные изменения в фирме (касающиеся штатного расписания, производственной структуры, обязанностей работников и т.д.);
  - качество работы с покупателями (скорость обслуживания, число жалоб, количество претензий и рекламаций и т.д.);
  - социальная ответственность фирмы (благотворительная деятельность, защита окружающей среды и т.п.);
  - потребности сотрудников (оплата труда, условия труда и отдыха, социальное развитие коллектива);
  - развитие фирмы (темпы роста хозяйственной деятельности).

В качестве примера рассмотрим процедуру отбора оценочных показателей коммерческой эффективности конкретного бизнес-проекта развития торговой организации.

Таблица 1 – Направления деятельности организации

Направление проекта	Наименование продукции	Количество наименований в ассортиментной группе.	Примечание (дополнительная информация)
1.Розничная торговля строительными и отделочными товарами	Плитка ПВХ, плинтуса	-20 видов -10 видов	
2.Розничная торговля строительными и отделочными товарами	Самоклеящаяся пленка	-15 видов	
1.Розничная торговля строительными и отделочными товарами	Обои бумажные	-5 видов	Изменение ассортиментной политики в соответствии с изменениями спроса и пожеланий покупателей.
	Обои виниловые	-40 видов	
2.Розничная торговля сопутствующими товарами	Клей обойный	-13 видов	

Проект развития торгового предприятия в виде отдела магазина, осуществляющего розничную реализацию товаров строительного назначения ограниченного ассортимента заинтересованным потребителям.

Организация работы торгового предприятия с «нуля».

Руководитель предприятия имеет среднее техническое образование, большой практический опыт работы в области розничной и оптовой торговли, а также административной деятельности, организации и управления на предприятиях торговли.

Организация работы предприятия осуществляется на территории действующего торгового объекта магазина «Обои» в помещении, принадлежащем на правах собственности ИП Бирюковой И.Е. В перспективе у предприятия существуют реальные возможности расширения площади выставочного зала и перспектива расширения номенклатуры и ассортимента.

Работа осуществляется в определенном организацией потребительском

сегменте, ценовая стратегия товарной политики рассчитывается для конкретного сегмента потребительского рынка с учетом конкуренции.

При расширении штата сотрудников предприятия планируется привлечение наемных работников (продавцов). Также запланировано обучение продавцов с целью повышения уровня квалификации.

Анализ текущей конъюнктуры рынка показал, что торговля строительными материалами является востребованной отраслью на рынке. Ассортимент строительных товаров продолжает расширяться. Рынок строительных товаров далек от насыщения и сохраняет потенциал роста. Такие товары, как настенные покрытия (обои) применяются в каждом доме. А значит, и неудовлетворенный спрос на них будет существовать всегда, пока у населения есть желание и возможность что-то менять в домашнем интерьере. Покупательский спрос последние годы растет и даже опережает возможности потребителей.

Для того чтобы правильно оценить ситуацию на рынке, определить реальный объем рынка, конкуренцию на нем, тенденции развития, выделить основные сегменты, оценить предпочтения клиентов, разработать рекламную стратегию, то есть для успешного функционирования бизнеса, необходима информационная платформа, на основе которой строятся прогнозы и различные модели продвижения на новые рынки.

В качестве способов получения необходимой информации нами были использованы устные индивидуальные опросы, телефонные опросы, групповые опросы, исследования рекламы, помещаемой фирмами в Интернете и в СМИ, изучение рекламных предложений и рекламных статей в печатных средствах массовой информации, строительные выставки, изучение работы оптовых торговых предприятий строительных материалов. Исходя из полученной информации возможно прогнозировать развитие изученного рыночного сегмента в ближайшие несколько лет.

Ценовая политика организации рассчитана на средний уровень возможностей, что является конкурентоспособной мотивацией потребителя.

К преимуществам оцениваемого предприятия можно отнести следующие факторы:

1. Проект осуществляется на территории действующего торгового предприятия, уже завоевавшего репутацию и имеющего лояльных потребителей. Месторасположение предприятия позволяет повысить покупательскую способность и привлечь потенциального потребителя. Расширение ассортимента позволит потребителю приобрести все необходимое для строительно-ремонтных работ в одном месте, что, безусловно, удобно, прежде всего, для потребителя.

2. Преимущество работы организации в том, что все товарные группы, реализуемые на торговой площади, взаимосвязаны.

3. К реализации планируется продукция надлежащего качества, имеющая сертификаты и гигиенические заключения.

4. Ценовая политика предприятия с плановыми конкурентоспособными

ценами среднеценового уровня.

Долгосрочные цели проекта:

1. Нацелить усилия на потребителя с целью полного удовлетворения нужд и потребностей.

2. Расширение ассортимента и номенклатуры товаров строительного-ремонтного назначения.

3. Расширение и углубление доли потребительского рынка, привлечение обеспеченных слоев населения за счет введения в ассортимент эксклюзивной, дорогостоящей продукции, осуществление торговой деятельности по индивидуальным заказам.

Таблица 2 – Примерная смета расходов для запуска проекта

Наименование затрат	Стоимость, руб.	Источники финансирования, сумма, руб.
госпошлина	800	Финансовая помощь ЦЗ
нотариальные услуги	200	Финансовая помощь ЦЗ
изготовление печати	500	Финансовая помощь ЦЗ
бланки квитанции	200	Финансовая помощь ЦЗ
<b>ИТОГО</b>	<b>1700</b>	<b>Финансовая помощь ЦЗ</b>
Стол упаковочный	2000	Субсидия ЦЗН
Стул	1000	Субсидия ЦЗН
Стойка для образцов ПВХ	2500	Субсидия ЦЗН
Стойка для образцов клея	2500	Субсидия ЦЗН
Стойка для пленки	2500	Субсидия ЦЗН
Стеллаж складской	4500	Субсидия ЦЗН
Открытие и ведение счета для б/н расчета в банке	1500	Субсидия ЦЗН
Аренда (3 месяца)	30000	Субсидия ЦЗН
Транспортные расходы	1000	Субсидия ЦЗН
Ремонт, реклама	7500	Субсидия ЦЗН
Детектор банкнот	1300	Субсидия ЦЗН
Кассовый ящик	1500	Субсидия ЦЗН
Калькулятор	1000	Субсидия ЦЗН
<b>ИТОГО</b>	<b>58800</b>	<b>Субсидия ЦЗН</b>

Расходы на продвижение магазина будут покрываться за счет прибыли проекта по истечении срока окупаемости.

Для запуска проекта необходимы инвестиционные источники финансирования. Размер необходимых инвестиций для организации предприятия составляет 58800 (пятьдесят восемь тысяч восемьсот) руб. Данные средства запланированы на оплату аренды помещения, закупку необходимого для выставочного комплекса оборудования, организацию рабочего места и оснащение рабочего процесса всем необходимым.

Организация закупки продукции у поставщиков возможна на условиях договора с отсрочкой платежа. В случае изменений обстоятельств распределение денежных средств по статьям расходов инвестиционные вложения распределяются на оплату товара в размере необходимом для торгового оборота.

Сумма первоначального товарооборота не менее 80 000 (восемьдесят тысяч) рублей. Оборачиваемость товара 30 календарных дней, средний процент наценки на продукцию составляет не более 50%, что позволяет эффективно и рационально выстраивать ценовую политику, позволяет регулировать цену относительно конъюнктуры рынка. Полученные доходы позволяют перераспределяться по наиболее востребованным статьям расходов.

Для расчета ежемесячной прибыли и окупаемости проекта определим ежемесячную выручку магазина. Ориентируясь на информацию, приобретенную при изучении магазинов подобного рода, можем отметить, что минимальная выручка составляет 3000 руб. в день, в месяц сумма выручки приблизительно составит 90000 руб.

Рассчитаем ежемесячные доходы и расходы магазина.

Таблица 3 – Предполагаемая минимальная выручка по факту деятельности всех направлений организации

Период	Выручка от реализации	Расходы			Доход	Налоги и отчисления	Чистая прибыль
		Закупка товара	Аренда+ коммун. платежи	Заработная плата			
Месяц	90000	50000	10000	5000	25000	5000	20000
Год	1080000	600000	120000	60000	318000	60000	240000

Данные приведены с учетом среднего количества покупок, с учетом средней розничной цены. Не исключаются погрешности как в большую, так и в меньшую сторону. Факторы риска (возникновения погрешности данных): увеличение издержек на маркетинговые мероприятия, изменения в статье выплата з\п, увеличение затрат на программу лояльной поддержки потребителя, увеличение, снижение спроса.

#### Список литературы:

1. Арманшина, Г.Р. Инновационная политика: системный подход [Текст] / Г.Р. Арманшина, Т.В. Захарова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2011. - №4(18). – С.10-16.

2. Голоктионова, Ю.Г. Системный анализ и проблемы принятия решений [Текст] / Ю.Г. Голоктионова, Е.А. Комиссарова, Н.В. Лисичкина // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №1 (23). – С. 107-115.

3. Ефремов, В.С. Стратегическое управление в контексте организационного развития [Электронный ресурс] / В.С. Ефремов // Менеджмент в России и /за рубежом. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-1/01.shtml>.

4. Зарипов, А. Важность стратегического планирования в малом и среднем бизнесе [Электронный ресурс] / А.А. Зарипов. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/smb.shtml/>.

5. Ильминская, С.А. Формирование трудового потенциала организации в инновационной экономике [Текст] / С.А. Ильминская, Д.А. Голоктионов // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. - №2(8). – С. 251-257.

6. Лисичкина, Н.В. Специфика бизнес-плана финансового оздоровления предприятия. [Текст] / Н.В. Лисичкина, Г. Григорян // Организационно-экономическое развитие предприятий в условиях глобализации. Научно-практическая конференция (Орел, 18 апреля 2012 г.): материалы конференции / под ред. Шманёва С.В. – Орел: Издательство КАРТУШ, 2012. – С. 49-55.

7. Мироненко, Ю.Д. Организационное развитие компании [Электронный ресурс] / Ю.Д. Мироненко, А.К. Тереханов. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/strategy/change/for\\_org\\_dev.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/change/for_org_dev.shtml).

8. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами [Текст]: монография / Н.Н. Авакумова, И.В. Баранов, Т.В. Захарова и др.; под общ. ред. С.В. Шманева, Н.Н. Авакумовой. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2011. – 295с.

9. Шманев, С.В. Системно-синергетический подход к оценке инновационных рисков на предприятиях [Текст] / С.В. Шманев, Л.В. Шманева // Вестник ОрелГИЭТ. – 2011. - №4(18). – С.39-44.

***Ермаков Ярослав Сергеевич***

*студент 1 курса магистратуры*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: bezrutcha@yandex.ru*

***Научный руководитель:***

***Лисичкина Наталия Владимировна***

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: natalyorel@hotmail.com*

УДК 005.92:004

Е.В. Симонова, В.О. Красов

## ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

*Документы – это основные информационные ресурсы любой организации, работа с ними требует правильной постановки. Документы обеспечивают информационную поддержку принятия управленческих решений на всех уровнях и сопровождают все бизнес-процессы. Документооборот – это непрерывный процесс движения документов, объективно отражающий деятельность организации и позволяющий оперативно ею управлять.*

*Ключевые слова: документы, электронный документооборот, бизнес-процессы.*

Динамично развивающийся бизнес невозможен без огромного количества различных документов, задержка в оформлении которых негативно сказывается как на ведении дел, так и на репутации компании. Зачастую оформленный с задержкой контракт может попросту быть отменен другой стороной, так как за это время был найден другой, более пунктуальный партнер. Ситуация достаточно нелепая, особенно если на кону стоят большие деньги.

Для того чтобы избежать подобного, следует взять на вооружение электронный документооборот. Такой подход позволяет автоматизировать обработку документации и, следовательно, значительно повысить скорость принятия тех или иных решений [2, 21].

У мелких предпринимателей такой проблемы не существует, так как вся годовая документация, как правило, вмещается в среднего размера папку. Но организации покрупнее, где общий объем документов, обрабатываемых компанией за год, более 4000-5000, без системы электронного документооборота уже просто не обойтись, ведь она автоматически отслеживает все изменения в документации, движение документов, сроки исполнения.

В компаниях с территориально удаленными офисами задача системы электронного документооборота заключается в объединении информационного пространства в единую систему. Она должна обеспечивать гибкое управление потоком документов, с помощью жестко настроенных маршрутов движения. В системе должно быть настроено четкое разграничение прав доступа сотрудников к различным документам. Помимо этого, система электронного документооборота должна быть настроена на текущую систему делопроизводства и организационно-штатную структуру, а также легко интегрироваться с уже существующими корпоративными системами. Добиться всего этого без использования компьютера весьма проблематично хотя бы потому, что ошибки, вызванные человеческим фактором, неизбежны [3, 37].

С течением времени требования к автоматизации деловых процессов растут. И если когда-то ставилась задача автоматизации отдельных участков работы подразделений, что привело к наличию большого количества разрозненных программных продуктов, то теперь основной вопрос – организация комплексной системы оперативного управления. Именно этот подход позволяет наиболее эффективно решить задачу автоматизации [1,15].

Эффективный документооборот является обязательной составляющей эффективного управления. Документооборот исключительно важен для правильной организации финансового и управленческого учёта.

Преимущества использования системы электронного документооборота:

1. Внедрение системы позволяет повысить эффективность предприятия за счет рациональной организации работы с электронными документами и автоматизировать бизнес-процессы, связанные с обменом информацией между сотрудниками.
2. Повышение прозрачности и управляемости предприятия.
3. Возможность принимать взвешенные решения на основе актуальной информации.
4. Формализация требований к бизнес-процессам и их участникам.
5. Повышение качества управления.
6. Снижение риска утечки информации.

Системы электронного документооборота формируют новое поколение систем автоматизации предприятий [4, 31].

Основными объектами автоматизации в таких системах являются документы (в самом широком их понимании, от обычных бумажных до электронных любого формата и структуры) и бизнес-процессы, представляющие как движение документов, так и их обработку. Данный подход к автоматизации предприятий является одновременно конструктивным и универсальным, обеспечивающим автоматизацию документооборота и всех бизнес-процессов предприятия в рамках единой концепции и единого программного инструментария.

Конечных приложений автоматизации документооборота можно насчитать огромное количество. Вот несколько примеров:

1. Регистрация корреспонденции (входящие, исходящие).
2. Электронный архив документов.
3. Согласование и утверждение ОРД.
4. Контроль исполнения документов и поручений.
5. Автоматизация договорного процесса.
6. Управление библиотекой книг (bookmanagement).
7. Библиотека регламентов управленческих процедур.
8. Оформление командировок.
9. Организация внутреннего информационного портала предприятия и его подразделений.
10. Система контроля выполнения должностных инструкций.

Традиционно организация документооборота является одной из основных функций офиса, связанной с движением и обработкой документов, в том числе

и бумажных. Но перемещение бумажных документов определяет потоки информации, зафиксированной на бумажных носителях и необходимой при подготовке информации для принятия управленческих решений, а также для регламентации воздействия этих решений на производственные процессы [5, 47]. В результате перемещение бумажных документов задает маршрут и операции всех технологических операций, т.е. организует производственные процессы и определяет выполнение предыдущих решений. При этом как бы «за кадром» оставались сами решения и технология их порождения: основная творческая переработка небольших потоков информации проводилась человеком и «проявлялась» в виде бумажек.

Многие, наверное, обращали внимание, насколько неэффективно применяются компьютеры в большинстве организаций. Им чаще всего отводится роль печатных машинок, а сетевая инфраструктура служит лишь для тривиального обмена файлами. В то же время быстро подготовить документ вовсе не значит занести его текст в компьютер со скоростью 200 знаков в минуту. Подавляющая часть времени уходит на поиск необходимой для подготовки документа информации, многократные и многосторонние обмены ею между исполнителями, контрольные операции, компоновку, согласование и утверждение результирующих документов [3, 51].

Проблема компьютеризированного беспорядка всюду осознана, но мало где решена по-настоящему. Постоянное увеличение количества информации, необходимой для принятия правильного управленческого решения, приводит к тому, что традиционные методы работы с документами становятся неэффективными. Так, по сведениям компании Delphi, 15% бумажных документов безвозвратно теряются, и для их поиска сотрудники тратят до 30% всего рабочего времени. А при переходе к электронным документам и автоматизации документооборота рост производительности сотрудников увеличивается на 25-50%. Следовательно, внедряя информационные технологии, любая организация не просто отдает дань моде, а стремится к повышению эффективности труда своих сотрудников и компании в целом.

По данным DelphiConsultingGroup, в настоящее время только в США ежедневно создается более 1 млрд. страниц документов, а в архивах хранится уже более 1,3 трлн. различных документов. В то же время, по данным журнала ASAP, в мире ежегодно появляется около 6 млрд. новых документов, а средне-статистический служащий тратит каждый год до 150 часов на поиск утерянной информации [1,19].

Таким образом, современный бизнес, особенно крупный, просто не способен нормально функционировать без системы электронного документооборота. Внедрение такой системы потребует значительных средств, поскольку цена таких систем очень велика. К тому же потребуется время на обучение персонала по данной системе. Несмотря на то, что внедрение системы требует денежных средств, сама система окупится в ближайшее время.

Список литературы:

1. Куняев, Н.Н. Конфиденциальное делопроизводство и защищенный электронный документооборот [Текст] / Н.Н. Куняев, А.С. Демушкин, А.Г. Фабричнов. – М.: Логос, 2011. – 452 с.
2. Жеребенкова, А.В. Документооборот на предприятии. [Текст] / А.В. Жеребенкова. – СПб.: Питер, 2004 – 324 с.
3. Майкл, Дж. Корпоративный документооборот. Принципы, технологии, методология внедрения [Текст] / Дж. Майкл, Д. Саттон. – СПб.: Питер, 2002. – 253 с.
4. Рогожин, М.Ю. Делопроизводство и документооборот в бухгалтерии [Текст] / М.Ю. Рогожин — М.: Финстатинформ, 2005. – 199 с.
5. Сиганова, Т.В. Делопроизводство и документооборот [Текст] / Т.В. Сиганова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 266 с.
6. Симонова, Е.В. Правовые особенности договора купли-продажи недвижимости [Текст] / Е.В. Симонова, К.В. Николаенко // Научные записки ОрелГИЭТ. - 2011. - №2. – С. 203-208.
7. Симонова, Е.В. Взаимодействие арбитражного суда и антимонопольных органов по укреплению законности в товарном обороте [Текст] / Е.В. Симонова, Н.И. Чикина / Научные записки ОрелГИЭТ. - 2011. - №2. – С. 198-203.

***Симонова Евгения Владимировна***

*к.э.н., доцент кафедры истории, философии, рекламы и связей с общественностью  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: jezzi@mail.ru*

***Красов Вадим Олегович***

*студент 2 курса магистратуры  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

## ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 355.34

Е.В. Симонова, М.В. Кучерова

### ВОЛОНТЕРСТВО КАК ФОРМА ПРИМЕНЕНИЯ ТРУДА

*В статье рассматривается понятие волонтерской деятельности, оценивается состояние добровольчества на сегодняшний день. Проводится анализ признаков трудового договора, гражданско-правового и договора с волонтером. Выделяются механизмы стимулирования общества к волонтерству. Предлагаются пути правового регулирования этой сферы.*

*Ключевые слова: волонтерство, добровольческая деятельность, доброволец, договорные обязательства волонтера и работодателем, механизмы стимулирования.*

История человечества не помнит такого общества, которому были бы чужды идеи добровольной и бескорыстной помощи. В современной и западной социологии «волонтерство» (от лат. voluntarius — добровольно) служит для определения добровольческого труда как деятельности, которая носит добровольный характер и направлена на достижение социально значимых целей, решение проблем общества. Добровольцами, с точки зрения закона Российской Федерации, считаются физические лица, осуществляющие благотворительную деятельность в форме безвозмездного выполнения работ, оказания услуг (добровольческой деятельности) [4]. Добровольцы играют большую роль в развитии прогресса и повышения общего уровня благосостояния индустриально развитых и развивающихся стран как в рамках национальных программ, так и программ ООН по оказанию гуманитарной помощи, соблюдению прав человека, демократизации общества и укреплению мира [5].

В настоящее время в США волонтерами являются около 62,6 млн. взрослого населения. В 2012 - 2013 финансовом году сравнительные данные показывают, что в движении волонтеров участвовали 28,4% американских женщин и 22,2% мужчин [6]. Волонтеры в основном трудятся в благотворительных некоммерческих организациях, а также участвуют в программах для пенсионеров и корпоративных бизнес-программах. В США волонтерская работа учитывается при определении трудового стажа, что немаловажно. За последние несколько лет Россия значительно приблизилась в этом плане к США. Преимущественно это было связано с проведением в 2013 году Универсиады в Казани, а в 2014 году Олимпийских и Паралимпийских игр.

Очевидно, что сейчас по всей стране и во всем мире волонтерское движение становится популярным. В России добровольчество развивается во всех направлениях, в частности пропаганда и популярность донорства крови, пропа-

ганда здорового образа жизни, экологическое и добровольчество в чрезвычайных ситуациях, социально-благотворительное, спортивное. Для объединения волонтеров создан Федеральный проект Технология добра, на котором уже зарегистрировано около 30,5 тыс. человек [8]. По оценкам экспертов, в России сегодня добровольцами являются около 4 млн. человек.

Преимущественно, отношения между добровольцем и нанимающей организацией регулируются договорным обязательством. К примеру, на Олимпийские игры, проходившие в 2014 году в Сочи, набирали 25 тысяч волонтеров, с которыми заключали договор, в котором четко был указан предмет договора, права и обязанности сторон, их ответственность, порядок решения споров, срок действия договора и многое другое. Согласно статье 56 Трудового кодекса РФ, трудовой договор - это соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами и данным соглашением, своевременно и в полном размере выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнять определенную этим соглашением трудовую функцию, соблюдать правила внутреннего трудового распорядка, действующие у данного работодателя [3]. Для сравнения был проведен анализ признаков трудового договора, гражданско-правового и договора с волонтером. Откуда выяснилось, что волонтерский договор сочетает в себе, по большей части, признаки трудового договора и так же и признаки гражданско-правового. К примеру, волонтер обязан выполнять все возложенные на него функции, следовать правилам внутреннего распорядка, в свою очередь организация предоставляет гарантии, защиту и др., что соответствует трудовому договору. Также необходимо отметить, что добровольцы несут ответственность за сохранность материальных ценностей, за выполнение норм и требований и т.д.

В любой системе трудовых отношений существуют определенные механизмы стимулирования [9]. Так как у волонтеров отсутствует материальное поощрение, то существуют три метода стимулирования: практический, информационный и привилегированный. К практическому методу можно отнести предоставление добровольцам опыта работы в самых разных направлениях: общение с разными людьми, самореализация, участие в образовательных программах организации (на бесплатной или льготной основе), приобретение дополнительных знаний, навыков, компетенций. При информационном стимулировании добровольцу предоставляется доступ к информационным источникам, материалам библиотек, научно-исследовательским разработкам, новым технологиям. Последняя же группа методов дает возможность получить некоторые персональные привилегии, например, принять участие в торжественных, юбилейных и других мероприятиях, а также предоставляет скидки на услуги. Таким образом, можно сказать, что волонтерская деятельность не совсем безвозмездна, она всегда поощряется.

Очень интересно, что у волонтеров даже существует своя «трудовая книжка», но у них она носит иное название – «личная книжка волонтера», в которой учитывается волонтерская деятельность и содержатся сведения о трудовом стаже добровольца, его поощрениях и дополнительной подготовке.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что добровольчество является особой системой трудовых отношений, построенных на механизме нематериального стимулирования и направленных на социальные, благотворительные и иные общественно-полезные цели.

Социологические опросы граждан нашей страны показали, что половина из них готова стать волонтерами. Однако до сих пор точного правового регулирования эта сфера не получила даже на федеральном уровне. Существует только один действующий закон, который составляет правовую основу добровольчества, - это Федеральный закон «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». Удивительно, что в Федеральном законе, посвященном проведению в Сочи Олимпийских игр и Паралимпийских зимних игр 2014, нет ни одного упоминания о добровольцах или волонтерах [7].

Разрешить это недоразумение решили сенаторы Совета Федерации, предложившие проект ФЗ «О добровольчестве (волонтерстве)» [2]. Вице-спикер Госдумы Железняк С. В. отметил, что целесообразно предпринимать меры волонтерской поддержки, нежели регулировать их деятельность. Стоит принимать только те поправки, которые в интересах самих волонтеров. Создавать какие-либо регламентирующие нормы имеет смысл только в двух случаях: когда речь идет об опасных работах, в частности, в условиях чрезвычайной ситуации, и когда речь идет о получении финансирования со стороны государства или муниципалитетов [1]. Имеется мнение, что на федеральном уровне нет необходимости принимать отдельный закон о волонтерах, достаточно всего лишь внести некие поправки в уже существующие законодательство, а также в Трудовой кодекс, в законы о некоммерческих организациях и благотворительной деятельности.

Для организаторов добровольческих проектов значительную сложность представляет взаимодействие с вузами и работодателями, которые зачастую отказываются идти навстречу и отпускать ребят на акции. Согласно Трудовому кодексу РФ со стр. 186, в день сдачи крови и ее компонентов, а также в день связанного с этим медицинского обследования работник освобождается от работы. Указанный день отдыха по желанию работника может быть присоединен к ежегодному оплачиваемому отпуску или использован в другое время в течение года после дня сдачи крови и ее компонентов [10]. Было бы целесообразно внести новую статью в ТК РФ предоставления выходного дня лицам, желающим участвовать в проведении и организации тех или иных мероприятий.

Однако во многих субъектах нашей бескрайней страны разрабатываются свои региональные законы в поддержку волонтерской деятельности. Одними из первых регионов приняли законы о добровольчестве Ростовская, Вологодская области, а с 1 января 2014 года Тюменская, Воронежская, Владимирская и другие области. О необходимости принятия региональных законов говорят не

только волонтеры, но и депутаты, просто жители городов и сел. Почему нужно принять региональный закон, а не Федеральный? Как было отмечено выше, основные положения могут быть прописаны в уже существующих законах, а детали должны быть учтены в законах на уровне области в соответствии с особенностями региона, а, соответственно, и с особенностями волонтерской деятельности. Очень важно при принятии закона учитывать мнение заинтересованных сторон, проводить публичные слушания по проекту и проводить круглые столы с участием волонтерских движений. И тогда принятие законопроекта будет способствовать развитию и распространению добровольческой деятельности в регионах.

#### Список литературы:

1. Иванова, Л.А. Волонтерская деятельность войдет в правовое поле [Текст] / Л.А. Иванова // Рязанские ведомости. – 2013. - №15. – С. 1-2.
2. Кодексы и законы РФ // Правовая навигационная система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonrf.info/tk/56/>.
3. Консультант плюс [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». – Электрон. Правовой сервер. - РФ: Свидетельство МПТР России Эл N 77-6731, 1997. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_162618/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162618/).
4. Методические рекомендации по развитию добровольческой (волонтерской) деятельности молодежи в субъектах Российской Федерации // Департамент по делам молодежи Самарской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ddm.samregion.ru/about/volunteer/682/>.
5. Симонова, Е.В. Взаимосвязь правовой и экономической состоятельности предприятий бизнеса [Текст] / Е.В. Симонова // Экономические и гуманитарные науки. – 2009. – № 4 (210). – С. 108-110.
6. Симонова, Е.В. Зарубежный опыт поддержки малого бизнеса и пути его использования в России [Текст] / Е.В. Симонова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2009. – № 3. – С. 49-56.
7. Трудовое право Российской Федерации // Российский образовательный портал DISTANCE.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.mistcity.ru/Biblio/TGU/umk/tr\\_pravo/tr\\_pravo03.htm](http://www.mistcity.ru/Biblio/TGU/umk/tr_pravo/tr_pravo03.htm).

**Симонова Евгения Владимировна**

*к.э.н., доцент кафедры истории, философии, рекламы и связей с общественностью  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: jezzi@mail.ru*

**Кучерова Мария Владимировна**

*студентка 3 курса финансово-экономического факультета  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

В.В. Тесленко, Ю.Г. Голоктионова

## МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: ОПЫТ ЯПОНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Традиционная японская система управления персоналом основана на так называемых «трех божественных дарах» — «зарплата по старшинству», пожизненный найм и «фирменные профсоюзы».*

*Ключевые слова: управление персоналом, японский опыт, предпринимательство, экономика труда.*

Система пожизненного найма говорит о том, что наёмный рабочий всю свою жизнь трудится на единственном предприятии, непременно шагая вверх по карьерной лестнице. Следует иметь в виду, что служащий независимо от своего образования, будь то строительный колледж или лингвистический университет, строит собственную карьеру с самой низшей должности при условии, что он на одном месте проводит не больше двух или трех. За этот период выпускник университета или колледжа не растеряет накопленные им знания, даже если занимается самым простым рутинным, неквалифицированным трудом.

Работая на самой простой должности у самых истоков служебной лестнице, начинающий специалист может иметь возможность собственными руками всё «ощупать», а также что-нибудь изменить, усовершенствовать, получить признания начальства и коллег, стать уважаемым человеком, одним словом - создать свою репутацию.

Увольнение с работы представляется весьма суровым наказанием, так как продолжить трудовую деятельность на ином предприятии возможно только при условии очень низкой заработной платы, а также при отсутствии каких-либо привилегий и перспектив роста по службе. Помимо этого, работник первым попадает под сокращение персонала в ряде случаев, к примеру, если имеет место экономический кризис.

Отказ от пожизненного найма и перехода к развитию наиболее гибких форм занятости начался в конце 70-х — начале 80-х годов. Причиной стал экономический кризис 1974-1975 гг.

Система традиционного пожизненного найма всё больше искореняла собственную привлекательность. Она становилась даже для весьма мощных предприятий обузой. Большую роль сыграла некая деформация философии труда. Это проявилось в отношении к труду обычных работников: у большинства, а в основном у молодежи, выявлялось стремление к самореализации, личному успеху, самоутверждению, даже не в стенах своего предприятия или организации. Зарубежные, в том числе и японские исследователи, полагают, что современный этап научно-технического прогресса, который породил новейшую тех-

нику и привёл к колебанию характера труда, делает систему пожизненного найма даже для самых конкурентных организаций нерентабельной. Хотя с точки зрения политики она весьма выгодна, так как «приковывает» работника к «собственной» компании, тем самым создаёт «повсеместный мир в промышленности». Полагаясь на это, многие ученые считают, что данная система останется и в будущем. Существуют 2 группы форм найма работников: обычные и сравнительно новые.

Обычный найм рабочей силы происходит при расширении производства, а также для совершенствования экономической конъюнктуры. Он не даёт никаких гарантий на то, что нанимаемый работник получит постоянную работу на одном и том же предприятии до тех пор как выйдет на пенсию.

Кроме этого, трудящийся имеет риск того, что по любому поводу и в любое время его могут уволить, в основном во время экономических трудностей. Данная форма предоставляет возможность организации быстро и свободно регулировать качественный и количественный состав работников.

Иная гибкая форма представляет собой вторичный или повторный найм на совершенно новых условиях уже уволенных ранее работников. Данная форма существовала и до этого времени, хотя предприятия, использовавшие ранее её, имели перед своими уволенными работниками и материальные, и моральные обязательства.

На сегодняшний день именно этот найм проводится при отсутствии каких-либо обязательств и гарантий со стороны организации перед уже нанимаемой рабочей силой. Многие работники нанимаются на работу на условиях значительно худших, чем раньше.

Главным образом, это касается оплаты их труда. Кроме этого, каждый работник может оказаться уволенным в любое время, несмотря на то, что трудится достаточно интенсивно. При этом предприятие имеет возможность экономить большие суммы на заработной плате. Это делается в знак благодарности за повторное принятие их на работу, в том числе из-за боязни очередного увольнения.

Обычная форма содержит в себе и следующие формы найма (рисунок 1).



Рисунок 1 – Формы найма

Временный наём – группа работников нанимаемых временно. Наём частично занятых - найм на неполную неделю работы. «Система арбайто» – найм

трудящихся на непродолжительное время на подсобные работы. Обычно «система арбайто» действует главным образом на пенсионеров или студентов. Данные формы найма работников весьма выгодны предприятиям, так как на вышеизложенные категории трудящихся не действует большее число положений трудового законодательства Японии.

В группу сравнительно новых форм найма входят 2 подгруппы.

1. Групповой пожизненный наем. Руководитель организации берёт на работу не по одному работнику, а нанимает группу людей. Ввиду этого он не несёт никакой ответственности перед отдельно каждым работником.

2. Система обязательного набора. Рабочие кадры нанимаются не одним отдельным предприятием, а самой администрацией компании непосредственно для всех предприятий.

Нанятые работники через каждый определённый период (четыре-семь лет) имеют возможность перевестись на любое другое предприятие «своей» компании. Такая гибкая форма найма также выгодна предприятиям, так как разрешает вопросы, которые имеют связь с наемным персоналом.

Ведущие японские предприятия в конце 70-х годов, которые имели практику системы под названием «зарплаты по старшинству», начали снижать сумму ежегодных надбавок за определённый стаж работы и, в конце концов, вовсе перестали делать какие-либо выплаты после того, как работник достигнет определенного возраста.

В самом начале 80-х годов компании-лидеры в Японии совсем отказались от данной системы оплаты труда и вскоре заменили ее заработной платой по результатам труда. Оказалось, что использование системы «зарплаты по старшинству» ложилось бременем на организацию. Более того, она отрицательно влияла на эффективность самого производства, так как:

- предприятие расходовало значительные суммы на оплату труда менее эффективной и быстро стареющей рабочей силы;
- сдерживала принятие на работу молодежи, которая значительно быстрее адаптируется к новым технологиям и технике, более того, результативность труда намного выше.

Новые формы оплаты труда работникам делят на две большие группы: комбинированные и по результатам труда.

Комбинированные содержат элементы системы «зарплата по старшинству» и оплаты непосредственно по результатам труда работника. Комбинированные формы оплаты труда практикуются во многих японских организациях: сумма заработка зависит главным образом от пола, возраста, количества труда, стажа работы, формы найма и от других критериев. Общий заработок, в свою очередь, состоит из двух частей — неустановленной и установленной заработной платы.

В установленную часть включается основная часть и приработок. Первая ставка состоит из платы за выполнение определённых производственных функций, а также работ, платы за стаж и опыт работы, возраст, должность и уровень образования. Приработок – разного рода надбавки за результаты труда, а также

служебные функции, в которые входит спецработы, должность, профессиональное мастерство. Более того, на поддержку достойной жизни, то есть пособия на жилье, семью, транспорт. К примеру, существуют достаточно крупные компании «Кобэ сэйко» в Японии. В конце 80-х годов они решили полностью вытеснить оплату трудящихся «по старшинству» на заработную плату по результатам труда. Это система изменяет соотношения двух составляющих на 40% и 60% с 50% и 50% соответственно. В добавление ко всему отменили ежегодное автоматическое увеличение оплаты труда работникам, которые достигли возраста пятидесяти лет.

Механизм действия данных форм оплаты труда в целом идентичен, так как в их основе заложен наиболее эффективный и единственный на сегодняшний момент принцип оценки качества и количества труда.

В заключение хотелось выделить одну особенность оплаты труда. В Японии существует одна из наиболее низких дифференциаций заработной платы в мире - 1:4. Это говорит о том, что трудящийся, имеющий низкую квалификацию, зарабатывает только в 3 раза меньше работника с высокой квалификацией. Оплата труда слесаря, инженера, продавца, врача ниже заработной платы руководителя фирмы всего лишь в 4-5 раз. Конечно, если не брать в учёт дивиденды по акциям, премии и разного рода надбавок. Здесь речь идет только об окладе и тарифе. Соотношение заработной платы неквалифицированного рабочего и президента компании составляет 8:1.

#### Список литературы:

1. Арманшина, Г.Р. Инновационная политика: системный подход [Текст] / Г.Р. Арманшина, Т.В. Захарова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2011. - №4(18). – С.10-16.
2. Губенко, М.Е. К вопросу о модели управления персоналом в японских компаниях. [Текст] / М.Е. Губенко // Человек и труд. -2013. - № 1. – С. 18-23.
3. Ильминская, С.А. Формирование трудового потенциала организации в инновационной экономике [Текст] / С.А. Ильминская, Д.А. Голоктионов // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. - №2(8). – С. 251-257.
4. Парфенова, Т.В. Японская модель организации труда: современные преобразования модели и перспективы ее адаптации в России. [Электронный ресурс] / Т.В. Парфенова. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/yaponskaya-model-organizatsii-truda-sovremennye-preobrazovaniya-modelii-perspektivy-ee-adaptatsii-v-rossii>.
5. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами [Текст]: монография / Н.Н. Авакумова, И.В. Баранов, Т.В. Захарова и др.; под общ. ред. С.В. Шманева, Н.Н. Авакумовой. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2011. – 295с.
6. Радомский, С.И. Рыночные модели оплаты труда [Текст]: учеб. пособие для вузов / С.И. Радомский, Е.В. Гончаров, А.И. Киринос; под общей редакцией В.Н. Гончарова. – Харьков: Основа, 2010. - 247 с.
7. Экономика и управление: теория, методология, практика. Международная интернет-конференция (Орел, 25 апреля 2013г.): материалы конферен-

ции / С.В. Шманев, Г.Р. Арманшина, Ю.Г. Голоктионова и др.; под ред. Шманёва С.В. – Орел: Издательство КАРТУШ, 2013.- 123 с.

**Тесленко Валерия Валерьевна**  
студентка 4 курса финансово-экономического факультета  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: valeriyateslenko@yandex.ru

**Голоктионова Юлия Геннадьевна**  
к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

УДК 331.101.262:330.12

**В.И. Ладанов**

## **ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ**

*Категория «благосостояние» относится к числу наиболее многогранных и в этой связи недостаточно конкретизированных в экономической науке. Благосостояние выражается системой показателей, характеризующих уровень жизни населения. Индекс развития человеческого потенциала является интегральным показателем общественного благосостояния.*

*Ключевые слова: общественное благосостояние, уровень жизни, доходы, неравенство, здоровье, продолжительность жизни, уровень образования.*

Категория «благосостояние» относится к числу наиболее многогранных и недостаточно конкретизированных в экономической науке. Во многом это обусловлено наличием множества терминов, характеризующих степень удовлетворения индивида условиями его существования и характер жизнедеятельности индивида. В общепринятой трактовке благосостояние представляет собой степень удовлетворения определенных потребностей человека и характеризуется обеспеченностью населения необходимыми материальными и духовными благами. Благосостояние выражается системой показателей, характеризующих уровень жизни населения.

Показатели уровня жизни, предложенные ООН, условно можно разделить на три группы. Первую группу составляют частные показатели, выраженные, как правило, в натуральных единицах. В их числе:

- питание - среднесуточное количество на душу населения калорий и граммов белка;
- здоровье - средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении

и коэффициент смертности;

- жилище - общая площадь на душу населения;
- домашнее имущество - обеспеченность населения холодильниками, телевизорами, мебелью, домашней техникой и т. д.;
- уровень культуры - среднее число лет обучения населения в возрасте 25 лет и старше;
- платные услуги на душу населения и др.

Вторую группу показателей уровня жизни составляют стоимостные, обобщающие показатели. Среди них:

- ВВП на душу населения;
- доля товаров и услуг в структуре ВВП;
- денежные доходы на душу населения;
- начисленная среднемесячная зарплата одного работника;
- средний размер назначенных месячных пенсий;
- реальные располагаемые денежные доходы;
- индекс потребительских цен;
- минимальная оплата труда;
- минимальный потребительский бюджет и др.

Третья группа представлена интегральными показателями. На сегодняшний день основным таким показателем является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), введенный в практику с 1991 г. Данный показатель рассчитывается как среднее трех величин: ВВП на душу населения, ожидаемой продолжительности жизни, уровня образования населения.

Как уже отмечалось, индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) относится к числу обобщающих индикаторов общественного благосостояния. Данный индекс ежегодно рассчитывается экспертами Программы развития ООН (ПРООН) и характеризует развитие человека в странах и регионах мира. ПРООН опубликовала первый доклад с оценкой экономического и социального прогресса территорий в 1990 г. С этого времени организация ежегодно представляет подобные отчеты. Концепция ИРЧП опирается на предположение о том, что общественное развитие следует оценивать не только исходя из объема национального дохода, как это следовало из многолетней практики, но и исходя из достижений в области здоровья и образования нации. Названные показатели поддаются статистической оценке в подавляющем большинстве стран мира. На сегодняшний день высокий уровень доверия к ООН и ее специализированным институтам, а также надежность методологической базы индекса развития человеческого потенциала сделали рассматриваемый индикатор одной из самых авторитетных классификаций в области общественного развития.

Индекс развития человеческого потенциала (или индекс человеческого развития) является совокупным показателем уровня развития человека и часто используется в качестве синонима таких понятий как «уровень жизни» и «качество жизни». ИРЧП оценивает достижения страны с трех сторон: состояние здоровья, уровень образования и фактический доход граждан страны, для оцен-

ки которых используются соответствующие индексы (индекс ожидаемой продолжительности жизни, индекс образования, индекс валового национального дохода) на душу населения. Эти три измерения стандартизируются в виде числовых значений от 0 до 1, среднее геометрическое которых представляет собой совокупный показатель ИЧР в диапазоне от 0 до 1. Затем государства ранжируются на основе этого показателя [6].

Очевидно, что наибольшее влияние на динамику ИРЧП оказывает динамика ВВП. Иными словами, динамика человеческого развития во многом зависит от общего экономического развития территории. Показатель ВВП на душу населения демонстрирует, сколько получил бы каждый житель страны, если бы весь годовой национальный доход был распределен поровну между всеми гражданами государства. В 1975 г. ВВП на душу населения в РФ составлял 18% от среднего уровня по промышленным странам, в 1980 г. – 22,7%, в 1985 г. – 19,7%, в 1990 г. – 25,6% [1,60]. В 1999 г. в России производство ВВП на душу населения по ППС равнялось 6067 долл. Между тем этот показатель составлял в США – 33725 долл., Канаде – 26443 долл., Японии – 24968 долл., Германии – 24601 долл., Швеции – 23477 долл., Португалии – 17064 долл., Мексике – 8351 долл. [14,646]. Как следует из приведенных данных, объем ВВП на душу населения в среднем по группе развитых стран почти в шесть раз превышал российский показатель. Начало нового столетия ознаменовалось для страны выходом из затяжного социально-экономического кризиса. Анализ динамики ВВП на душу населения позволяет сделать вывод, что данный показатель в текущих ценах в период 2002-2012 гг. увеличился с 49,8 тыс. руб. до 437,1 тыс. руб., т.е. в 8,7 раза.

Уровень и динамика здоровья населения в мировой практике ставятся на первое место среди всех прочих компонентов благосостояния нации, т.к. являются, с одной стороны, базисной потребностью человека, а с другой - главным условием его деятельности. Под здоровьем, в соответствии с международными стандартами, понимается не только отсутствие физических недостатков, но и полное психическое и социальное благополучие человека. К числу основных показателей здоровья нации относится средняя ожидаемая продолжительность жизни. Данный показатель является социально-экономическим понятием, поскольку отражает все многообразие воздействия на состояние здоровья нации демографических, социально-экономических и экологических факторов. По данным последних исследований, общественное здоровье более чем на 85% зависит не от системы здравоохранения и уровня его финансирования, а от ряда социально-экономических факторов и политики государства в сфере охраны здоровья граждан [17]. При этом доминирующими факторами в обеспечении как общественного здоровья, так и в здоровья отдельного человека выступают национальное благосостояние и благосостояние граждан. По данным экспертов ВОЗ, повышение на 1000 долл. США доли валового национального продукта, приходящегося на одного жителя, увеличивает среднюю продолжительность жизни на 0,5 года, а увеличение дохода на 1000 долл. США - на 1 год [17].

В 1990 г. продолжительность жизни россиян составляла 69,2 года, в том

числе мужчин – 63,7 года, женщин – 74,3 года. Начало рыночных преобразований в стране дало старт падению ожидаемой продолжительности жизни: в период 1990-1995 гг. сокращение составило почти 5 лет. В 2000 г. средняя ожидаемая продолжительность жизни населения России составила 65,3 г., в том числе мужчин – 59,0 лет, а женщин – 72,3 года. Для 2013 г. статистика такова: 70,8 года – средняя продолжительность жизни всего населения, 65,1 года – мужчин, 76,3 года – женщин [10]. Соответствующие позиции занимает наша страна и в международных рейтингах по данному показателю. Индекс уровня продолжительности жизни публикуется в специальном отчете ООН под названием «Оценка тенденций развития мирового населения». В 1990 г. Россия находилась на 100 месте в мире по показателю продолжительности жизни, в 2000 г. – на 112 месте, в 2010 г. – на 124 месте [13]. В 2010 г., по данным ПРООН, первая пятерка стран-лидеров по продолжительности жизни выглядела следующим образом: Япония, Гонконг, Швейцария, Монако, Австралия.

Для дополнения анализа продолжительности жизни в мире обратимся к данным Всемирной организации здравоохранения. По данным ВОЗ, в 2012 г. Россия по продолжительности жизни заняла 129 место из 192. Дольше, чем в России, живут граждане таких государств СНГ, как Азербайджан (66,3 лет), Казахстан (67,35 лет), Украина (68,1 лет), Туркмения (68,5 лет), Киргизия (68,9 лет), Беларусь (70,2 лет), Армения (72,4 года), Грузия (76,55 лет). Мировыми лидерами по продолжительности жизни в 2013 г. были Япония (82,15 года), Сингапур (82,0 года) и Франция (81 год), а аутсайдерами - страны Африки [16]. В 2012 г. в пятерку стран-лидеров по продолжительности жизни мужчин вошли: Исландия (81,2 год), Швейцария (80,7 лет), Австралия (80,5 лет), Израиль (80,2 лет), Сингапур (80,2 лет). По продолжительности жизни женщин в 2012 г. лидировали Япония (87 лет), Испания (85,1 лет), Швейцария (85,1 лет) и Сингапур (85,1) [8].

Следует отметить, что, по данным «Мировой статистики здравоохранения 2014 г.», опубликованной Всемирной организацией здравоохранения, девочка, рожденная в 2012 г., может прожить около 73 лет, мальчик – около 68. Это на 6 лет превышает показатели 1990 г. [3]. Ожидаемая продолжительность жизни мальчика, родившегося в 2012 г., в стране с высоким уровнем дохода в среднем составляет около 76 лет - на 16 лет больше, чем у мальчика, родившегося в одной из стран с низким уровнем дохода. Для девочек это разница еще больше - 82 года против 63 лет. По продолжительности жизни среди мужчин 1 место занимает Исландия, среди женщин – Япония.

Как уже отмечалось, здоровье человека напрямую определяется уровнем его грамотности. Об этом заявляют и эксперты ЮНЕСКО. Образованность представляет собой способность к получению и накоплению знаний, к общению, обмену информацией. Образование есть прежде всего и по преимуществу именно подготовка к участию в социальной жизни [12,257]. Образованность характеризуется такими показателями, как грамотность взрослого населения и полнота охвата обучением. Под грамотностью следует понимать степень владения человеком навыками письма и чтения на родном языке. Уровень грамот-

ности взрослого населения - доля грамотных в возрасте 15 лет и старше - служит важнейшим показателем уровня человеческого развития. Полнота охвата обучением рассчитывается как отношение общего числа учащихся, зачисленных на все ступени обучения (начальная, средняя, средняя специальная, высшая, послеуниверситетская) вне зависимости от их возраста, к общей численности населения от 5 до 24 лет.

При переписи населения 2010 г. учтено 110,6 млн. человек в возрасте 15 лет и более, имеющих образование основное общее и выше, что составляет 91% этой возрастной группы. По сравнению с 2002 г. число лиц с указанным уровнем образования увеличилось на 1,2 млн. человек (1,1%). Следует отметить уменьшение доли неграмотного населения в возрасте 10 лет и более. Если в 2002 г. доля неграмотных в этой возрастной группе составляла 0,5%, то в 2010г. - 0,3 процента [9]. Следует отметить, что уровень грамотности взрослого населения России является одним из самых высоких в мире.

По данным британской компании Economist Intelligence Unit (входит в группу The Economist), изучили данные международных тестов уровня базовых знаний PISA, TIMSS и PIRLS, а также общий уровень грамотности стран. В рейтинге по уровню образованности граждан наша страна в 2012 г. оказалась на 20-м месте. Россия опередила такие страны, как Швеция (21-е место), Австрия (23-е место), Италия, Франция и Норвегия (24-26 места соответственно). РФ опережают такие государства, как США (17-е место), Германия (15-е), Британия (6-е) и Китай (3-е). Лидерами рейтинга в 2012 г. стали Финляндия и Южная Корея - 1-е и 2-е места соответственно; аутсайдерами - Мексика, Бразилия и Индонезия (38-40 места соответственно) [23].

Очередное международное исследование грамотности PIAAC проводилось по трем основным дисциплинам: традиционно языковая и литературная грамотность; математическая грамотность и грамотность в обращении с компьютером. По языковой и литературной грамотности россияне показали средний результат – 275 баллов. Обогнали Россию только три страны: Нидерланды (284 балла), Финляндия (288 баллов), Япония (296 баллов). По математической грамотности Россия обладает средним баллом для членов ОЭСР, 270 против 296 баллов. Лидерами в этой категории в очередной раз стали Япония (288 баллов), Финляндия (282 балла), Бельгия (280 баллов). В области компьютерной грамотности отечественный гражданин проявил меньше всего компетенции: около 48,5% населения России в возрасте от 16 до 65 лет очень плохо обращаются с компьютером, высокий уровень пользования – только у 25% населения [15].

Значение ИРЧП в России на протяжении 1992-1995 гг. непрерывно снижалось. Если в 1993 г. наша страна занимала по значению ИРЧП 57 место в мире и находилась в группе стран с высоким уровнем развития, то в 1994 г. она переместилась на 67 место, в 1995 г. – на 72 место [1,57], [18,217]. В 2000 г., по данным ПРООН, среди 173 страна мира Россия заняла 60 место. Лидерами рейтинга 2000 г. стали Швеция, Канада, США, аутсайдером - Сьерра-Лионе. Россию в это году опережали Панама, Белоруссия, Мексика, Уругвай [7,17].

По данным доклада ПРООН, в 2005 г. Россия находилась в группе с высоким уровнем развития человеческого потенциала и занимала 67 место. По данному индексу нашу страну опережала Панама (62 место), Белоруссия (64 место), Мексика (52 место), Уругвай – 46 место. Лидерство в рейтинге 2005 г. принадлежит Исландии и Норвегии - 1 и 2 место соответственно. Австралия находилась на 3 месте, США - на 12 месте. Замыкала список 2005 г. Сьерре-Леоне – 177 место [4,244].

В 2013 г. ПРООН представила очередной «Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире». Согласно новому рейтингу, самой благополучной страной признана Норвегия. В пятерку наиболее благополучных государств вошли также Австралия, Соединённые Штаты, Нидерланды и Германия. Россия заняла по данному рейтинга 2013 г. 55 место в мире [5]. Из числа государств бывшего СССР в группе стран с высоким уровне ИЧР, наряду с Россией, находится Беларусь (50 место), Казахстан (69), Грузия (72), Украина (78), Азербайджан (82) и Армения (87). Из всех государств бывшего СССР только страны Балтии смогли войти в первую группу государств с очень высоким уровнем человеческого развития: Эстония занимает 33 место, Латвия - 41, Литва – 44 [11].

В переходные 90-е годы социальная защита несла в себе черты советской системы всеобщего социального обеспечения. Однако разрушение экономического и социального фундамента существования этой системы повлекло за собой постоянное и повсеместное нарушение социальных обязательств российского государства перед своими гражданами. Радикальные экономические реформы, предоставив гражданам неизмеримо возросшие возможности и свободы, ухудшили благосостояние большинства россиян.

С «нулевых» государство стало возвращать себе социальные функции, от которых, как от обременения, отказалось в 90-х. Иными словами, с 2000 г. в РФ началось реальное строительство социального государства. Для этого периода характерен рост пенсий и зарплаты, выполнение существующих социальных обязательств, появление новых формы социальной поддержки (например, материнский капитал). С 1 января 2006 г. началась реализация приоритетных национальных проектов, сформулированных Президентом Российской Федерации, в качестве особой концепции развития России. Такая практика благотворно сказалась на благосостоянии населения страны. Однако несмотря на приложенные усилия, по уровню жизни Россия существенно отстает от мировых держав.

#### Список литературы:

1. Биктимирова, З. Прогноз уровня жизни населения России в 2001-2010гг. [Текст] / З. Биктимирова // ЭКО. – 2001. - № 7. – С. 56-67.
2. Валентей, С. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры [Текст] / С. Валентей, Л. Нестеров // Вопросы экономики. – 1999. - №2. - С. 98-103.
3. ВОЗ сообщает о значительном увеличении продолжительности жизни

[Электронный ресурс] // Центр новостей ООН. – Режим доступа: [http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=21658#.VIi5CjGsW\\_s](http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=21658#.VIi5CjGsW_s).

4. Доклад о развитии человека 2007/2008. [Текст]: пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2007. – 400 с.

5. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире [Электронный ресурс] // ООН. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2013/download/ruo>.

6. Индекс развития человеческого потенциала [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>.

7. Кузнецова, Е. Направления развития человеческого потенциала в странах с различным уровнем экономического развития [Текст] / Е. Кузнецова // Вопросы статистики. - 2003. - №10. -С. 15-19.

8. Мировая статистика 2014 г.: значительный рост продолжительности жизни [Электронный ресурс] // Всемирная организация здравоохранения. – Режим доступа: <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2014/world-health-statistics-2014/ru/>.

9. Об итогах Всероссийской переписи населения 2010 г. [Электронный ресурс] // Российская газета. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/12/16/stat.html>.

10. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#).

11. ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2013 году [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>.

12. Педагогическая антропология [Текст]: учеб. пособие / авт.-сост. Б.М. Бим-Бад. - М.: Изд-во УРАО, 1998. – 576 с.

13. Рейтинг стран мира по уровню продолжительности жизни [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index/life-expectancy-index-info>.

14. Российский статистический ежегодник. 2002 [Текст]: стат. сб. – М.: Госкомстат России, 2002. – 690 с.

15. Россия обошла развитые страны по уровню грамотности [Электронный ресурс] // Культурология РФ. – Режим доступа: <http://www.kulturologia.ru/news/3027/>.

16. Россия обошла развитые страны по уровню грамотности [Электронный ресурс] // Российская газета. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/10/08/komputer-site-anons.html>.

17. Средняя продолжительность жизни в России и странах мира в 2013 г. [Электронный ресурс] // Деловая жизнь. – Режим доступа: <http://bs-life.ru/makroekonomika/prodolzitelnost-zizni2013.html>.

18. Шарабчиев, Ю.Т. Общественное здоровье: роль социально-

экономических факторов, финансирования здравоохранения, благосостояния [Электронный ресурс] / Ю.Т. Шарабчиев // Медицинские новости. – 2004. - №8. - Режим доступа: <http://www.mednovosti.by/journal.aspx?article=1813>.

19. Human Development Report 1995 [Text]. - New York: Oxford University Press, 1995. – 214 s.

20. Human Development Report 1999 [Text]. - New York: Oxford University Press, 1999. – 261 s.

21. Human Development Report 2003 [Text]. - New York: Oxford University Press, 2003. – 365 s.

22. Human Development Report 2005 [Text]. - New York: Oxford University Press, 2005. – 371 s.

23. Human Development Report 2006 [Text]. - New York: Oxford University Press, 2006. – 421 s.

24. The Economist: Россия занимает 20-е место в мире по уровню образованности граждан [Электронный ресурс] // Ведомости.ru. – Режим доступа: [http://www.vedomosti.ru/career/news/6534781/rossii\\_opredelili\\_20e\\_mesto\\_v\\_mire\\_po\\_urovnyu\\_obrazovaniya](http://www.vedomosti.ru/career/news/6534781/rossii_opredelili_20e_mesto_v_mire_po_urovnyu_obrazovaniya).

***Ладанов Виктор Игоревич***

*аспирант кафедры экономической теории и мировой экономики  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: viktor@mail.ru*

## МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 574:005

**В.Н. Синельникова**

### **ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ**

*Свершившимся фактом можно считать, что экология выходит на ведущие роли в политике нашего государства. В природоресурсной сфере основным объектом экологического менеджмента выступает промышленное предприятие. Проблему становления и развития экологического менеджмента на промышленном предприятии следует рассматривать, прежде всего, с позиции состояния национальной экономики.*

*Ключевые слова: экология, менеджмент, экологический менеджмент, предприятие, управление.*

Свершившимся фактом можно считать, что экология выходит на ведущие роли в политике нашего государства. Указом президента РФ Владимира Путина «О проведении в Российской Федерации Года охраны окружающей среды» 2013 г. объявлен годом экологической культуры и охраны окружающей среды [2]. В связи с этим вопросам природоохранной деятельности уделяется большое внимание на всех уровнях управления.

В природоресурсной сфере основным объектом экологического менеджмента выступает промышленное предприятие. Проблему становления и развития экологического менеджмента на промышленном предприятии следует рассматривать, прежде всего, с позиции состояния национальной экономики. На данном этапе необходима такая концепция развития экологического менеджмента, которая бы не выходила за пределы экономического интереса экологизации производства. Промышленная политика, нацеленная на снижение общих затрат, в составе которых доминируют материалы, сырье и энергия, решает не только экономические, но и экологические проблемы.

Современная концепция экологического менеджмента на промышленном предприятии - это концепция управления материальными ресурсами (включая отходы производства) и качеством выпускаемой продукции и на этой основе снижения ее природоемкости и экологоемкости.

Поскольку значительная часть нагрузок на окружающую среду обусловлена недостаточным технико-организационным уровнем промышленного производства и связанной с ним низкой результативностью использования ресурсов, генеральным направлением реализации концепции экологического менеджмента в этих условиях является реструктуризация предприятий на основе ресурсосбережения и внедрения экологически безопасных технологических

процессов.

Для обеспечения конкурентоспособности продукции предприятий необходимо ориентироваться не только на прогрессивные технологии, но и акцентировать внимание на требованиях международного рынка, где на первый план выходит как качество, так и безопасность изделий.

С учетом первоочередных проблем производителя, роста экономической эффективности производства основные цели внедрения экологического менеджмента на предприятии следующие:

- рост эколого-экономической эффективности производств;
- сокращение затрат на сырье и энергию, утилизация отходов, очистка сточных вод и отходящих газов;
- выход на международный рынок экологически безопасной продукции;
- улучшение состояния природных зон в местах размещения промышленных предприятий.

Эти цели могут быть достигнуты в результате распространения современных подходов к организации систем экологического менеджмента на предприятиях. На сегодняшний момент таких предприятий становится с каждым годом все больше.

Важным инструментом для решения проблемы внедрения экологического менеджмента на уровне предприятия является концепция снижения количества отходов в источнике их образования (далее СКОВИО) [4].

Эта концепция зародилась в США, и ее эффективная реализация предполагает активное участие общественности и отдельных граждан в решении проблем сохранения окружающей среды.

Комитет конгресса США по оценке технологий (ОТА) дал следующее определение. СКОВИО - это система внутризаводских мероприятий, которые уменьшают, предотвращают или ликвидируют образование вредных отходов таким образом, что уменьшают риск для здоровья человека и окружающей среды. Система предполагает повторное использование ресурсов (рецикл), являющееся неотъемлемой частью данного промышленного процесса (т. е. выступает как «внутренний рецикл»). Система не включает в себя рецикл, связанный с перемещением отходов на другие участки предприятия или за пределы его промышленной площадки, - «внешний рецикл».

Важно подчеркнуть, что в отличие от мероприятий по снижению отходов, их минимизации, которые носят постфактумный характер (например, сжигание отходов, их захоронение), СКОВИО является предупредительной мерой. Другими словами, СКОВИО выступает единственным методом экологического управления, предотвращающим дальнейшее образование любых отходов.

СКОВИО снижает количество отходов, образующихся в процессе производства и вывозимых с предприятия, и имеет очевидные преимущества, по сравнению с контролем за выбросами «из трубы». СКОВИО предотвращает перемещение отходов из одной природной среды в другую, исключает, например, попадание токсичных соединений на свалку или в грунтовые воды.

СКОВИО является эффективнее любого технического контроля за за-

грязнением окружающей среды.

Система СКОВИО, которая является главной в стратегии управления отходами, широко рекомендуется ООН, Агентством по охране окружающей среды США, Конгрессом США, Ассоциацией производителей химической продукции, международной организацией «Гринпис» и другими организациями.

СКОВИО занимает вершину иерархии экологического управления отходами. После СКОВИО наиболее важным по значимости способом управления отходами является рецикл (повторное использование отходов). Следующий уровень - обработка (например, биохимическое разрушение токсичных химикатов, хорошо контролируемое сжигание опасных отходов и др.).

Нижний уровень иерархии занимает наименее желаемый в системе экологического управления отходами способ - захоронение.

Полная программа СКОВИО охватывает любую природную среду - почву, воду и воздух.

Объектами СКОВИО являются установки:

- выделяющие загрязняющие вещества в воздух (организованные и неорганизованные источники загрязнения);
- сбрасывающие сточные воды и образующие твердые отходы, независимо от направления их исследования в будущем (поступают на сжигание или дальнейшую переработку).

Концепция СКОВИО направлена, прежде всего, на изменение технологических процессов производства, на исключение при этом содержания отходов на всех стадиях применения экологически опасных веществ (хранение, загрузка, транспортировка). Технология СКОВИО может быть представлена в пяти вариантах: замена химических веществ на альтернативные (использование в качестве сырья веществ, дающих меньше загрязняющих отходов без изменения самого продукта):

- получение продуктов с другой химической формулой (перепроектирование конечного продукта с целью получения менее опасных загрязнителей);
- изменение технологического процесса (переход, например, на непрерывные процессы, в разработке которых, как правило, образуется меньшее количество загрязняющих веществ на единицу продукта, чем при периодических операциях);
- замена оборудования (введение в технологический процесс более совершенных в экономическом плане механизмов, машин и т. п.);
- совершенствование вспомогательных процессов и операций (хранение сырья, обслуживание оборудования и др.).

Главная идея СКОВИО - значительное сокращение загрязняющих веществ в источниках их образования.

Чтобы разработать эффективную систему СКОВИО, важно, прежде всего, знать, где образуются отходы, в каком количестве и во что это обходится предприятию. Для этого необходимо располагать данными о:

- материальном балансе, включающем инвентаризационную опись обра-

зования отходов;

– стоимости потерь сырья и стоимости ликвидации загрязнения.

Материальный баланс в системе СКОВИО - это количественная оценка химических веществ на входе и выходе данного производственного процесса. Применение материального баланса как метода анализа наиболее эффективно при больших выбросах токсичных (ядовитых) веществ.

Целью материального баланса является отражение движения химического вещества в технологическом потоке, начиная от запуска в производство и кончая выпуском готовой продукции с обязательным установлением потерь (отходов в виде газа, жидкости, твердого вещества) на каждой стадии производственного процесса.

Более детальная информация о движении и превращении химического вещества в процессе продукции содержится в инвентаризационной описи образования отходов, которая разрабатывается для каждой технологической линии. Наряду с данными материального баланса в ней может найти отражение информация, полученная с помощью специальных замеров, анкетного опроса работников и т. п.

Необходимой информацией для разработки системы СКОВИО является стоимость всех «потерянных» химических веществ, которые обнаруживаются с помощью инвентаризационной ведомости отходов, а также стоимость ликвидации загрязнения от данного производственного процесса.

С целью стимулирования снижения потерь последние в виде экологических издержек нужно отражать в заводской системе определения себестоимости продукции. Калькуляция затрат, включая экологические издержки, должна рассчитываться для каждой (конкретной) производственной линии. Включение экологических издержек в состав себестоимости продукции указывает на реальные, дополнительные затраты, связанные с ее производством. Одновременно эта «процедура» позволяет определить приоритетные направления в решении проблемы отходов для данного предприятия, включая соответствующие технологические и организационно-экономические мероприятия.

Важную роль в системе становления и развития экологического менеджмента играет экологическая паспортизация промышленных предприятий. Паспортизация - это процесс разработки экологических (природоохранных) паспортов предприятий (субъектов хозяйствования) с целью оптимизации использования природных ресурсов и сохранения качества окружающей природной среды.

Экологический паспорт предприятия - нормативно-технический документ, включающий данные об используемых природных ресурсах и образующихся отходах и определяющий предельно допустимый уровень воздействия производства (хозяйственной деятельности) на состояние окружающей среды. Работа по составлению экологических паспортов предприятий начала активно проводиться после введения в действие ГОСТ 17.0.0.04-90 «Система стандартов в области охраны природы и улучшения использования природных ресурсов. Экологический паспорт промышленного предприятия. Основные положения».

Представляемые в паспорте количественные и качественные данные о выбросах в атмосферу, о водопотреблении, сточных водах и отходах производства позволяют объективно определить масштабы существующего негативного воздействия предприятия на окружающую среду. Экологический паспорт дает возможность более эффективно и целенаправленно анализировать состояние природоохранной и ресурсосберегающей деятельности предприятия, оценивать уровень экологической и эколого-экономической эффективности производства, определять основные направления экологизации технологических процессов и объемы затрат для их реализации.

Как важный нормативный документ экологический паспорт является основой принятия управленческих решений, позволяющих:

- учитывать комплексное влияние предприятия на окружающую среду; используя материальные балансы и фактические данные о величине образующихся отходах;

- оценивать экологичность, применяемых технологий и нормировать воздействие предприятия на окружающую среду с помощью удельных показателей загрязнения на единицу продукции и механизма экологической сертификации производства;

- формировать банк данных о современном состоянии использования природных ресурсов, их охраны и антропогенном воздействии на окружающую природную среду с целью создания информационной базы экологического управления.

Сегодня мы наблюдаем положительную тенденцию к повышению качества потребительской продукции. Усилился государственный контроль, корректируется нормативно-правовая база. Да и сам производитель все больше начинает акцентировать внимание на качестве выпускаемой продукции, ее безопасности, ведь в настоящее время именно на это потребитель смотрит в первую очередь. Однако если взглянуть на Европу, мы увидим, что этот период давно пройден, и сейчас в любой европейской стране важнейшим фактором является экологическая безопасность продукции.

В развитых европейских странах люди уже осознают, что залог здоровья и благоприятной среды жизнедеятельности — это чистая окружающая среда. Покупатель пытается способствовать улучшению среды обитания через выбор продукции, производство которой наносит минимальный ущерб окружающей среде, а производитель продукции стремится к повышению уровня экологической безопасности своего производства. Потребитель и производитель говорят на одном языке. Одним из основных критериев выбора экологически безопасной продукции признана экологическая маркировка продукции, прошедшей экологическую сертификацию.

В России ситуация пока иная. И все же, один из участников рынка уже начинает симпатизировать европейским настроениям. Это потребитель. Именно он все больше обращает внимание на натуральность состава, экологичность приобретаемой продукции, тем самым подсказывая производителю пути совершенствования выпускаемой продукции и повышения ее конкурентоспособ-

ности. Можно с уверенностью сказать, что производитель, сумевший уяснить направленность потребительских предпочтений на экологически чистую и гарантированно качественную продукцию, в ближайшее время станет сильным, конкурентоспособным участником рынка.

Список литературы:

1. Коробко, В.И. Экологический менеджмент [Текст]: учебное пособие / В.И. Коробко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 303 с.
2. О проведении в Российской Федерации Года охраны окружающей среды [Текст]: указ Президента Российской Федерации от 10 авг. 2012 г. № 1157 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 33. – Ст. 34-46.
3. Саркисов, О.Р. Экологическая безопасность и эколого-правовые проблемы в области загрязнения окружающей среды. [Текст]: учебное пособие / О.Р. Саркисов, Е.Л. Любарский, С.Я. Казанцев. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 231 с.
4. Экологический аудит и экологический менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://b-energy.ru/biblioteka/ekologiya-konspekt-lekcii/460-ekologicheskii-audit.html>.

**Синельникова Валентина Николаевна**

*преподаватель кафедры общеобразовательных дисциплин  
факультета среднего профессионального образования*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: e.burtsevala@mail.ru*

УДК 334.7-021.71

**Г.Р. Арманшина, А.А. Лавриненко**

## **ИМИТАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ**

*Нередко компании пренебрегают имитационным стратегиям развития бизнеса, отдавая предпочтения инновациям. Они не воспринимают имитацию как значимую составляющую стратегического управления. Как правило, их доводы основываются на весьма расхожей мудрости: «Пришёл вторым, значит, проиграл». Однако для успешного развития бизнеса первостепенное значение имеет не формальная степень инновационности принятой стратегии, а степень её рыночной успешности.*

*Ключевые слова: стратегия, рынок, бизнес-планирование.*

Успех компании и продукта на рынке, как правило, связывают с подхо-

дом «Новое во всём и всегда», претензия на позицию первопроходца является чем-то вроде главного атрибута конкурентоспособного предприятия. Попробуем разобраться, а так ли это на самом деле, возможен ли другой вариант, когда компания, не будучи первопроходцем на рынке, не только эффективно существует, но и добивается долгосрочных конкурентных преимуществ.

Многочисленные кейс-стади определённо свидетельствуют о том, что копирование и переработка чужих идей является бизнесом, имеющим все шансы на процветании. Так, одним из наиболее ярких примеров целенаправленного использования имитаций в управленческой стратегии является парадигма открытых инноваций. Данный термин был предложен Генри Чесбро и означает, что компания использует в своих продуктах внешние идеи, которые затем дорабатывает в своих подразделениях НИОКР. Так, например, компания *Producter & Gambel (P&G)* в 2000 году приняла концепцию *Connect and develop* («Соединять и развивать»), суть которой заключается в переходе от разработки инноваций исключительно внутри компании, к заимствованию идей из внешней среды, в примерном процентном соотношении 50% на 50%. И уже к 2006 году более чем 35 % новых продуктов содержали в своём составе компоненты, созданные за пределами компании. Кроме того, ещё одним результатом внедрения концепции «Соединять и развивать» стало снижение с 4,8% до 3,4% расходов на НИОКР, при этом их эффективность возросла на 60%. Общим итогом от внедрения данной технологии стало увеличение стоимости акций компании в 2 раза. Вдумаясь в неожиданность полученных результатов с позиции обыденного сознания: один из общепризнанных лидеров технического прогресса *Producter & Gambel* хвастается своими достижениями в сокращении НИОКР, при этом ссылаясь не на свои успехи в инновации, а в имитации.

Рассмотренный пример далеко не единичен. На самом деле многие лидирующие компании являются не пионерами, а активными имитаторами. Так, например, широко известная компания *McDonald's* сымитировала систему быстрого и доступного питания, которую ранее запустила компания *White Castle*. Однако кто теперь её помнит. *American Express*, *Master Card* и *Visa*, мировые лидеры в области денежных переводов во всемирных масштабах эксплуатируют идею куда менее известного *Disners Clab*. Очевиден тот факт, что нередко компании, которые воспринимаются потребителями в качестве признанных лидеров, по сути, являются лишь имитаторами.

Всё больше компаний в целях поддержания роста и сокращения издержек заимствуют бизнес-идеи. Следовательно, всё большее внимание привлекает организация стратегического управления компанией, ориентированного на имитацию. Фирмы занимаются имитацией постоянно. Практически всё, что мы воспринимаем как новинку, нередко рекламой оно так и преподносится, на деле содержит в себе элементы имитации. Так, к действительно новаторским проектам можно отнести лишь 2% инновационных программ. Всё остальное – это имитации, причём спектр их разнообразия огромен.

Для некоторых рынков характерен взрывной характер имитационной активности, а товары-копии в значительной степени преобладают над товарами-

оригиналами. К примеру, в США рынок дженериков (легальных копий лекарств, которые получили официальное подтверждение биоэквивалентности оригиналу) 1982 году составлял лишь 2 % от объёма всех выписанных лекарственных средств, а к 2007 году эта доля возросла до 63%.

Как показывает статистика фармацевтического рынка, процесс вытеснения оригиналов имитациями явно ускоряется. Так, если в начале девяностых годов двадцатого века сердечно-сосудистому препарату Cardizem потребовалось 5 лет после истечения срока действия патента, чтобы уступить 80% рынка дженерикам, то в двадцать первом веке препарат Curdura понёс аналогичные потери уже через 9 месяцев.

В общем, можно считать, что ускорении темпов имитации – это господствующая закономерность, связанная с повышением интересов компаний к чужим идеям, а также развитием информационных технологий. Фонограф был сымитирован лишь через тридцать лет, в то время как плеер для лазерных дисков уже через три года. Конкурентам для имитации инновации компании Chrysler – минивэна потребовалось десятилетие. А китайская копия малолитражного автомобиля GM появилась уже чрез год.

С целью учёта всех разновидностей имитации в литературе было предложено рассматривать понятия «инновация» и «имитация» не как разнородные альтернативы, а в качестве точек континуума, где на одном конце расположена чистая инновация, а на другом – чистая имитация. При этом наибольший практический интерес имеют товары, расположенные между крайними точками континуума. Компании, выпускающие такого рода товары, объединены общим термином «имоватор». А в качестве названия для «промежуточных» по степени новизны товаров используют термин имовация, или «творческая имитация». Более подробно остановимся на изменении важнейших экономических параметров относительно «чистой имитации», «творческой имитации» и «чистой инновации» при перемещении вдоль континуума (рис. 1).

			→ Степень новизны
	Чистая имитация	Творческая имитация	Чистая инновация
			→ Риск
	средний	низкий	высокий
			→ Издержки НИОКР
	средние	низкие	высокие

Рисунок 1 – Соотношение «степень новизны – риск – издержки» при разработке рыночного продукта

Чистая инновация имеет огромный потенциал рыночного успеха, при его достижении инноватор получает колоссальные прибыли. Но по ходу продвижения к точке «чистая инновация» растёт не только степень новизны, но также риск и издержки. Так, например, затраты, необходимые для разработки принципиально нового лекарственного средства, оцениваются в районе 800 – 1200 млн. долларов, а время разработок составляет 10 – 15 лет. Очевиден тот факт, что далеко не каждая компания может позволить себе такой риск и издержки на НИОКР, следовательно, чистая инновация не может быть широко распространена.

Напротив, чистая имитация до минимума снижает степень неопределённости. Издержки на имитацию существенно ниже, чем у инноватора. Однако несмотря на то, что чистая имитация имеет не высокие показатели издержек и рисков, продвижение её на рынке встречает сопротивление вследствие лояльности потребителя к оригиналу, к тому же ему придётся вести борьбу с другими «клонами», практически не отличимыми от них. Фактически чистый имитатор для достижения рыночного успеха вынужден «проедать» свои преимущества низких издержек на НИОКР и рисков, неся повышенные расходы на продвижение и/ или устанавливая пониженные цены.

Наконец, имовация – это не только одна из предпосылок широкого распространения имитаций, но также и феномена опережения имитатором инноватора. Лидерство имитатора возможно потому, что при рыночном соревновании модифицированной копии и оригинала далеко не всегда оригинал имеет преимущества. Поскольку модификация проводится с целью улучшить оригинал. Кроме того, нередко имоватор вообще не сталкивается с конкуренцией, ведь адаптируя свою версию продукта к новой области применения, отрасли или новому рынку, в отношении их он выступает как первопроходец. Одновременно с этим имоватор несёт существенно меньше рисков и издержек, по сравнению с первопроходцем. В итоге, имоватор достигает значительных результатов за существенно меньшие деньги.

Компании, достигающие выдающихся результатов, неизменно становятся объектами подражания. Другие компании в надежде получить аналогичные результаты полностью или частично заимствуют успешные продукты. Существует немало описаний имитационных стратегий, которые условно можно объединить в четыре группы:

- 1) превосходство в продукте;
- 2) превосходство в цене;
- 3) превосходство в рыночной позиции;
- 4) стратегии снижения конкурентных рисков и сохранение конкурентных позиций.

Превосходство в продукте или «имитируй и улучшай». Достаточно редко случается, что первопроходец с самого начала всё делает правильно. Данный факт даёт шанс имитатору вырваться вперёд на неустоявшемся рынке. Однако даже в случае создания гармоничного, зрелого продукта у имитатора остаётся возможность использовать данную стратегию, если он ориентирует свои улуч-

шения на занятие не освоенной первопроходцем ниши.

Превосходство в цене. В данном случае возможно два варианта: 1) предложение копии инновационного товара, но по более низкой цене; 2) предложение урезанной версии продукта по значительно более низкой цене, по сравнению с первопроходцем. Имитатор стремится привлечь клиентов, готовых потреблять инновационный продукт, но не желающих платить много. Основа стратегии низких цен – низкие издержки. Имитатор меньше тратит на исследования и продвижение новой товарной категории, следовательно, есть возможность получать дополнительные преимущества в цене, качестве продукта, сервисном обслуживании, дистрибуции и так далее.

Превосходство в рыночной позиции. Одна из наиболее успешных стратегий имитаций, которая основывается на превосходстве в рыночной позиции. Так, нередко крупная компания дожидается момента появления или принятием рынком новинки, а затем отбирает потенциальный рыночный успех у небольшого первопроходца. Такой сценарий определяется общей несопоставимостью ресурсной базы основных игроков отрасли и малых фирм – инноваторов перспективных бизнес-идей.

Более подробно рассмотрим опыт применения имитационных стратегий в Российской Федерации.

О широком распространение имитационных технологий в России свидетельствуют данные Росстата. Так, статистика за 2006 – 2013 гг. показывает, что большинство «новых» производственных технологий носит имитационный характер. Даже в рекордный по числу принципиально новых технологий 2009 год, где доля инноваций достигла исторического максимума, она составляла лишь 13% от всех созданных в РФ передовых производственных технологий, а остальные 87% приходились на долю имитации.

Рассмотрим ряд причин, вследствие которых рынок России стал большим полем для использования имитационных стратегий.

Во-первых, коммерческие возможности использования имитационных стратегий в России может создать слабое представительство на рынке западных компаний. Именно данный механизм был взят за основу в многочисленных успешных бизнес-компаниях 1990-х годов. Обычно свою деятельность фирма начинала в роли импортёра нового для нашего рынка продукта, а потом создавала местное производство, адаптированное к российским условиям. В этом случае относительно мирового рыночного поля компания являлась имитатором, а в отношении российского – инноватором. Так российский имитатор использовал преимущества инноватора-первопроходца, а сбытовая сеть, созданная за годы работы импортёром, становилась важнейшим конкурентным преимуществом.

Во-вторых, успешная имитация практикуется в рамках импортозамещения. Так, если какой-либо товар-новинка существует исключительно в рамках импортных поставок, то описанные ранее стратегии имитации на превосходство в продукте и/ или превосходство в цене для российских подражателей вдвойне перспективны. По сути, к стандартным ценовым преимуществам ими-

татора добавляются меньшие затраты на приобретение сырьевых ресурсов и оплату труда, экономия на транспортных расходах. Кроме того, импортируемые товары обычно слабо приспособлены к местным условиям, что создаёт хорошую базу для имоваций («имитируй и улучшай»). К примеру, на данный момент в России нет ни одной фармацевтической фирмы, которая способна создать с нуля препарат и вывести его на международный рынок. Для того чтобы довести препарат от стадии разработки до стадии запатентованного лекарства, у гигантов данной отрасли промышленности уходит 1 млрд. долларов и 10 – 15 лет напряжённой работы. Данный факт свидетельствует о том, что большинство российских компаний использует имитационные стратегии.

Ярким примером успешного воплощения имитации с помощью стратегии постепенного увеличения доли инновационной активности служат российские газели. Парадоксально, но это факт фирмы средних размеров, не имеющей административных или природных ресурсов, процветание которых зависит только от потока успешных бизнес-идей, демонстрируют ежегодный рост выручки не менее 20% на протяжении 5 лет подряд. Идея успеха газелей заключается в формуле: «Собственные идеи плюс чужой опыт». В целом фирма-газель – это имоватор, который знает особенности национального рынка и использует чужие идеи для обеспечения долгосрочного конкурентного преимущества.

Однако вышесказанное не означает, что Россия находится в хвосте мирового инновационного развития. Во-первых, имитационная активность закономерна для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Во-вторых, уже сейчас производители России начинают предлагать инновации, которые востребованы на развитых рынках.

Ещё более эффективное и конструктивное использование имитационных стратегий развития бизнеса поднимет экономику России на качественно новый уровень. Так, получение энергии с помощью альтернативных и возобновляемых источников поможет России слезть с «нефтяной иглы». По данным исследований, наша страна может получать до 10% энергии из ветра, к примеру, в Дании данный показатель уже сегодня составляет 25%, что значительно снижает её зависимость от не возобновляемых источников энергии и других стран. На данный момент ветроэнергетические установки активно используются в Германии, Великобритании, Нидерландах, США, Индии, Китае. Также достаточно перспективны проекты в области строительства геотермальных электростанций особенно на Камчатке, где природно-климатические условия наиболее подходящие, данный опыт можно перенять у Филиппин, Исландии и стран Центральной Америки. Кроме того, более пристальное внимание стоит уделить имитациям в области солнечной энергетики, энергии биомассы, градиент-температурной энергетике и волновой мощности мирового океана.

Ещё одним грандиозным проектом имитации, который в настоящее время активно реализуется, является Инновационный центр «Сколково». Это строящийся современный научно-технологический комплекс, осуществляющий разработку и коммерциализацию новых технологий. В нём создаются особые экономические условия для компаний, которые работают в приоритетных отраслях

модернизации экономики Российской Федерации: энергоэффективность, биомедицинские технологии, космос и телекоммуникации, ядерные технологии, а также информационные. Данный проект - прообраз «Кремниевой долины» в США, при этом России стоит более тщательно проанализировать его деятельность, и постараться извлечь как можно больше положительных моментов, сведя до минимума ошибки, допущенные американцами.

Одна из главных проблем России – это крайне высокий уровень коррупции, который существенно тормозит развитие бизнеса и страны в целом. В мире есть немало стран, эффективно решающих данную проблему. К примеру, Сингапур победил коррупцию буквально за несколько лет, при этом ему удалось избежать массовых расстрелов чиновников, как в Китае, и обойтись без особо жестких репрессий, как предлагают некоторые борцы с коррупцией в России. Сингапурская стратегия решения данной проблемы отличается строгостью и последовательностью. В момент обретения независимости Сингапур был одной из самых коррумпированных стран. Антикоррупционная кампания состояла из пяти элементов, первым из которых стало создание мощной независимой службы по борьбе с коррупцией, - Агентство по борьбе с коррупцией (АБК), директор которого подчинялся напрямую премьер-министру страны. С принятием РОСА (Акта о предотвращении коррупции) данный орган наделили поистине безграничными полномочиями: ему дали возможность разграничить и чётко определить все виды коррупции; взяточники больше не могли увильнуть, получая «благодарность» в виде подарков и прячась за двусмысленными формулировками; он лишил всех чиновников и их семьи неприкосновенности; увеличил тюремные сроки за взятки; в его ведение входит организация тендеров на госзаказы; отбор кандидатов на высокие государственные должности.

Во-вторых, фактически введена презумпция виновности любого государственного ведомства, агента правительства, государственной общественной организации. Доказательством взятки считается то, что обвиняемый живёт не по средствам. Любое вознаграждение, полученное чиновником, будет считаться заплаченным коррупционным путем, пока не доказано обратное. В случае, когда вина чиновника доказана, его имущество подлежит полной конфискации, а сам он садится в тюрьму на достаточно большой срок и платит огромный штраф. При этом его семья будет считаться опозоренной, и никто из членов семьи не сможет найти хорошую работу в Сингапуре.

В-третьих, радикально повышены зарплаты судей и чиновников. Сейчас оклады высших должностных лиц страны доходят от 20 до 25 тысяч в месяц. В 1990-е годы зарплата сингапурского судьи достигла 300 тысяч долларов в год, а сегодня составляет свыше 1 млн. долл. Профессия чиновника стала не только высокооплачиваемой, но также и уважаемой. На государственном уровне проповедуется принцип меритократии (принцип управления, в соответствии с которым руководящие посты в стране должны занимать наиболее способные люди, вне зависимости от их социального, экономического положения и происхождения). Таким образом, путь наверх открылся перед самыми умными, способными и прогрессивно мыслящими людьми. Вербовка начинается еще в

школе, а дальше будущую элиту ведут: оказывают помощь в поступлении в университет, отправляют на стажировку и учебу за границу, поощряют успехи. Постепенно чиновничий аппарат обновился правильно воспитанными и выученными кадрами.

В–четвёртых, были жёстко подавлены организованные преступные группировки – триады.

В–пятых, созданы независимые СМИ, которые широко освещают судебные процессы над крупными чиновниками и судьями.

Таким образом, в настоящее время Сингапур занимает лидирующие места в мире по отсутствию коррупции, экономической свободе и развитию. Так почему же наблюдая столь выдающиеся результаты, России также не провести у себя ряд подобных реформ, что существенно упростит жизнь предпринимателям и даст возможность более эффективно работать не только предприятиям, но и стране в целом?

Развитие экономики Китая находится на самом высоком уровне. Рассмотрим ряд стратегий, которые при грамотной имитации помогли бы предприятиям России подняться на качественно новый уровень.

Во-первых, постоянно увеличиваются субсидии и льготы, на государственном уровне решен вопрос с льготным кредитованием бизнеса. Так, банкам четко установили сумму, которую те должны выделить на малый и средний бизнес, при этом размер суммы строго фиксируется. Именно поэтому банки вынуждены сами «бегать» и искать клиентов из бизнеса, в России же получить деньги на развитие бизнеса крайне тяжело, а суммы их смешные.

Во-вторых, в Китае государство значительно оперативнее реагирует на запросы бизнеса, так, например, если оно видит, что закон вредит развитию, его тут же изменяют. У нас же для этого потребуются годы.

В-третьих, в КНР действует здоровый меркантилизм, когда государство целенаправленно препятствует ввозу в страну конкурирующей с китайской продукции, тем самым оказываются протекционистские меры защиты.

В–четвертых, китайские госпрограммы по подготовке кадров и повышению квалификации персонала достойны подражания. Тысячи граждан Китая отправляются за рубеж с целью обучения в лучших вузах мира. И делается это на деньги государства.

В итоге КНР получила великолепный управляющий персонал. Именно поэтому китайцы умеют быстро оценить, что нужно рынку, и в кратчайшее сроки перестроить производство, у нас зарубежные командировки персонала – удел лишь очень богатых и крупных компаний. Все это в совокупности дает великолепный экономический эффект. Таким образом, стратегии имитационного развития бизнеса – это передовой опыт Западных стран и стран Востока, который способен поднять экономику России на качественно новый уровень. Это хорошая возможность не пытаться изобрести колесо заново, а усовершенствовать его и с максимальной полезностью использовать на практике, экономя колоссальные средства на НИОКР. Данная стратегия показала свою эффективность на практике, при этом у неё есть огромный неиспользованный потенциал

для дальнейшего развития России в целом.

Список литературы:

1. Голоктионова, Ю.Г. Системный анализ и проблемы принятия решений [Текст] / Ю.Г. Голоктионова, Е.А. Комиссарова, Н.В. Лисичкина // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №1 (23). – С. 107-115.
2. Денисенко, Е. Заморские предпочтения [Текст] / Е. Денисенко // Эксперт Северо-Запад. – 2013. - № 29. – С.28-31.
3. Козиков, А.А. Имитационные стратегии развития бизнеса [Текст] / А.А. Козиков // Стратегический менеджмент. – 2013. - № 1. – С. 78-90.
4. Развитие и поддержка малого предпринимательства в Китае [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://jurnal.org/articles/2013ekon11.html>.
5. Российский статистический ежегодник. 2012 [Текст]: стат. сб. – М.: Росстат, 2012. – 795 с.
6. Инновационная стратегия. Виды инновационных стратегий [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.rae.ru/monographs/112-3771>.
7. Особенности развития предприятий в условиях эволюционной экономики [Текст]: монография / под ред. Шманёва С.В. – Орел: Издательство КАРТУШ, 2012. – 194с.
8. Паршутина, И.Г. Динамическая модель прогнозирования эффективности инвестиций в инновационные проекты на промышленном предприятии [Текст] / И.Г. Паршутина, С.В. Шманев // Вестник ОрелГИЭТ. – 2011. - №4(18). – С.34-38.
9. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами [Текст]: монография / Н.Н. Авакумова, И.В. Баранов, Т.В. Захарова и др.; под общ. ред. С.В. Шманева, Н.Н. Авакумовой. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2011. – 295с.
10. Юданов, А.Ю. Покорители голубых океанов (фирмы-газели в России) [Текст] / А.Ю. Юданов // Современная конкуренция. – 2012. - № 2. – С. 37-44
11. Финк, Т.А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития [Текст] / Т.А. Финк // Молодой ученый. — 2014. — №4. — С. 177-181.

**Арманишина Гульнара Рамильевна**

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: gulnararm@mail.ru*

**Лавриненко Анастасия Александровна**

*студентка 4 курса финансово-экономического факультета*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: anastasia.713@mail.ru*

## ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

УДК 338.51

Н.А. Смирнова

### ФУНКЦИИ И ВИДЫ ЦЕН В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Цена — это основная категория рынка. Все понятия, составляющие основу товарных рынков, аккумулируются в ценах на товар и составляют их сущность. Цена является главной характеристикой конкурентоспособности товара. В цене товара выражается нужда в нем, потребность, запрос, целесообразность обмена и свершения сделки. Установленная предприятием цена на продукцию — это итог процесса ценообразования, осуществляемого в рамках общей ценовой стратегии.*

*Ключевые слова: цена, тариф, ценообразование, функции цен, рыночная экономика, конкурентоспособность.*

Цена является основным регулятором экономической системы, поскольку именно она влияет на распределение факторов производства. Цена на товары и услуги – главный показатель рыночного спроса. Уровень цен зависит от спроса на рынке, и наоборот, спрос зависит от цены. Изменение цен делает спрос эластичным. При ориентации на спрос предприятие устанавливает цены, исходя из восприятия товара потребителям. Важным аргументом становится: полезность, ощущаемая ценность товара и чувствительность к цене.

Цена должна формироваться исключительно на рыночных представлениях о той потребительской ценности, которую товар имеет для покупателей этой группы товаров. Если же установленная цена не обеспечивает необходимый уровень прибыли для фирмы, то требуется либо изменить продажные цены, либо прекратить закупки и продажу данного товара. Воздействуя на конкурентное положение предприятия и его долю рынка, цена оказывает решающее влияние на доход и прибыль предприятия. Экономическая сущность цены позволяет выделить следующие ее функции:

- 1) информационная - предоставление информации об уровне цен для принятия хозяйственных решений;
- 2) стимулирующая - ориентация предприятий на применение наиболее экономичных методов производства и рациональное использование ресурсов;
- 3) распределительная - распределение доходов посредством цен;
- 4) балансирующая - установление рыночного равновесия между спросом и предложением посредством цен.

В условиях рынка ценообразование является весьма сложным процессом, подвержено воздействию многих факторов. От цен во многом зависят достигнутые коммерческие результаты, а верная или ошибочная ценовая

политика оказывает долговременное воздействие на всю деятельность фирмы.

Действующие в экономике цены взаимосвязаны и образуют систему, которая находится в постоянной динамике под влиянием множества факторов. Эта система состоит из отдельных взаимозависимых и взаимодействующих блоков цен, таких как оптовые цены, тарифы транспорта и связи и др.

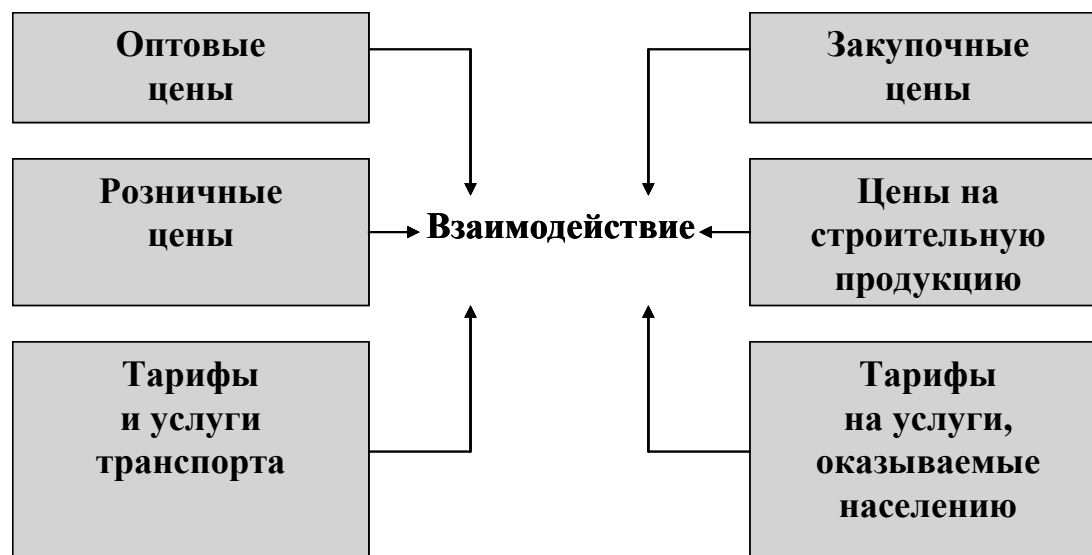


Рисунок 1 – Система цен в экономике

Блоки цен, в свою очередь, состоят из более мелких блоков или подблоков. Так, блок оптовых цен делится на два подблока: оптовые цены предприятия и оптовые (отпускные) цены промышленности. Все блоки взаимосвязаны между собой. Взаимосвязь и взаимозависимость цен, входящих в единую систему, определяется двумя важнейшими условиями: во-первых, все цены формируются на единой методологической основе - на законах стоимости, предложения и спроса; во-вторых, все предприятия, производства и отрасли, хозяйственная деятельность которых обслуживается ценами, взаимосвязаны. Взаимосвязь и взаимозависимость цен в единой системе не исключает самостоятельного движения отдельных блоков цен и цен на конкретные товары внутри этих блоков. Существует тесная связь между системой цен и экономической средой, включающей в себя товарное производство, различные формы собственности, конкуренцию и т.д., т.е. составные части рыночной экономики.

Для стоимостной оценки результатов сделки и затрат используются различные виды цен. Несмотря на множественность видов цен, действующих на рынке, все они между собой взаимосвязаны. Стоит только внести изменения в уровень одной цены, как эти изменения обнаруживаются в уровнях других цен. Это объясняется тем, что, во-первых, существует единый процесс формирования затрат на производство; во-вторых, все субъекты рынка взаимосвязаны между собой; в-третьих, имеет место тесная взаимозависимость всех элементов рыночного хозяйственного механизма.

В зависимости от того, какой признак взят для классификации, все виды

цен можно разделить на различные группы.

1. В зависимости от обслуживаемых ими отраслей и сфер экономики цены классифицируются следующим образом:

- оптовые цены;
- закупочные цены;
- цены на строительно-монтажные работы и услуги;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены;
- тарифы на оказываемые населению платные услуги;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

2. По характеру обслуживаемого оборота различают следующие виды цен:

– оптовые цены покупки и продажи. Оптовой считается цена, по которой предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям обычно крупными партиями (оптом). Оптовые цены подразделяются на два подвида: оптовые цены предприятия и оптовые (отпускные) цены промышленности. К числу оптовых цен относятся также закупочные цены, по которым сельскохозяйственные производители реализуют свою продукцию предприятиям, организациям, фирмам, промышленным предприятиям для последующей переработки;

– розничные цены — это цены продажи индивидуальному или мелкооптовому потребителю, преимущественно населению;

– отпускная цена на предприятиях общественного питания — особая форма розничной цены;

– цены на услуги населению — также особый вид розничной цены;

– разновидностью розничной цены является аукционная цена, т.е. цена товара, проданного на аукционе.

В сфере обращения действуют также различные скидки и наценки (оптово-сбытовая, розничная и др.). Разница между ценой реализации товара снабженческо-сбытовой организации и оптовой ценой предприятия-поставщика представляет снабженческо-сбытовую надбавку (наценку). Разница между оптовыми ценами покупки (закупки) и продажи, между оптовой и розничной ценами представляет собой торговую наценку (скидку).

3. В зависимости от государственного воздействия, регулирования, степени конкуренции на рынке различают следующие виды цен:

– свободные цены (рыночные цены) — это цены, устанавливаемые производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения на данном рынке. К свободным ценам относятся: цена спроса, цена предложения, цена производства. Цена спроса — цена, которая складывается на рынке покупателя. Цена предложения — рыночная цена, указывается в оферте (официальном предложении продавца) без скидок. Цена производства — цена, определяемая на основе издержек производства с добавлением средней прибыли на весь авансированный капитал;

– регулируемые цены — это цены, устанавливаемые соответствующими органами управления: Президентом РФ, правительством РФ, Федеральными

органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, или цены, в отношении которых перечисленные органы власти и управления устанавливают какие-либо ограничивающие их условия. Регулируемые цены, в свою очередь, подразделяются на гарантированные, рекомендуемые, лимитные, залоговые, пороговые (защитные) цены. В числе регулируемых цен выделяют предельные и фиксированные цены. Предельные – это цены, выше которых предприятия не могут устанавливать цену своей продукции или услуг. Фиксированные – это цены, устанавливаемые на определенном уровне, изменение которых возможно только по решению органа или субъекта рынка, утвердившего их.

4. По способу установления, фиксации в договоре, контракте различают: твердые, подвижные, скользящие цены. Твердые цены называют еще постоянными. Это такие цены, которые устанавливаются в момент подписания договора и не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному договору, соглашению, контракту. Подвижная цена — такая цена, когда в договоре предусмотрено, что цена, фиксированная в момент заключения договора, может быть пересмотрена в дальнейшем, если к моменту исполнения договора рыночная цена изменится (повысится или понизится). Скользящая цена — это цена, исчисляемая в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменений в издержках производства, за период времени, необходимый для изготовления продукции (например, когда имеет место инфляция, устойчивое изменение цен на ресурсы и т.д.). Скользящие цены устанавливаются обычно на товары с длительным сроком изготовления.

5. По способу получения информации об уровне цены различают публикуемые и расчетные цены. На эти виды цен ориентируются поставщики продукции и покупатели при определении уровня цены в договоре или контракте. Публикуемые цены — это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации. К публикуемым ценам относятся: справочные и прейскурантные цены, биржевые котировки, цены аукционов, торгов. Справочные цены — это цены, публикуемые в различных печатных изданиях. Источниками справочных цен являются экономические газеты и журналы, специальные бюллетени, фирменные каталоги, прейскуранты. Справочные цены могут быть, во-первых, номинальными, то есть не связанными с реальными коммерческими операциями.

Номинальные цены применяются в качестве базы при заключении сделок. Начисление скидок, надбавок производится с номинальной цены. Номинальную цену часто называют базовой или базисной ценой, так как она применяется в качестве исходной базы при установлении цены на аналогичные изделия. Цены фактических сделок также являются справочными. Однако эти цены появляются в печати нерегулярно. Цены предложения крупных фирм также являются справочными, так как первоначальные цены в результате

согласования с покупателем обычно снижаются. Прейскурантные цены - это вид справочной цены, публикуемый в прейскурантах, которые предоставляются фирмами-поставщиками в ответ на запрос покупателей.

Расчетная цена применяется в договорах, контрактах на нестандартное оборудование, производимое обычно по индивидуальным заказам. Цены на такое оборудование рассчитываются и обосновываются поставщиком для какого-то конкретного заказа с учетом технических и коммерческих условий данного заказа, а некоторых случаях окончательно устанавливаются лишь после выполнения заказа.

6. С учетом фактора времени различают: постоянные, сезонные, ступенчатые цены. Постоянная цена — цена, срок действия которой заранее не определен. Сезонная цена — цена, срок действия которой ограничен определенным периодом времени (сезоном). Ступенчатая цена — ряд последовательно снижающихся цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

7. Внутрифирменные (трансфертные) цены. Трансфертные цены — это цены, применяемые внутри фирмы при реализации продукции между подразделениями предприятия, фирмы, а также разных фирм, но входящих в одну ассоциацию. Трансфертные цены являются разновидностью оптовой цены. Цель трансфертного ценообразования — влиять на показатели работы каждого подразделения, занятого изготовлением продукции, способствовать увеличению прибыли подразделений фирмы, что должно в целом вести к увеличению прибыли фирмы. Трансфертная цена может устанавливаться как на готовые изделия, полуфабрикаты, сырье, так и на услуги (работы), в том числе управленческие. Использование трансфертных цен может существенно влиять на конкурентоспособность фирмы. Так, путем занижения цен на сырье и материалы, поставляемые дочерними предприятиями, можно заметно повысить свою конкурентоспособность.

8. По условиям поставки и продажи различают следующие виды цен:

- цена-нетто — цена на месте купли-продажи;
- цена-брутто (фактурная цена) — определяется с учетом условий купли-продажи (вида и размера потоварных налогов, наличия и уровня скидок, вида «франко» и условия страховки).

9. Цены также классифицируют а зависимости от территории действия. При этом различают цены, единые по стране, и цены региональные (зональные, местные). Единые цены могут устанавливаться только на базовые виды продукции и услуги, при этом цены регулируются (фиксируются) государственными органами (энергоносители, электроэнергия, квартплата и др.). Региональные (местные) цены могут быть оптовыми, закупочными, розничными. Они устанавливаются предприятиями-изготовителями, органами ценообразования региональных органов власти и управления. Региональными

являются также тарифы на жилищно-коммунальные и бытовые услуги, оказываемые населению.

Список литературы:

1. Баздникин, А.С. Цены и ценообразование [Текст]: учебное пособие / А.С. Баздникин. – М.:Юрайт, 2012. – 370 с.
2. Голоктионова, Ю.Г. Государственное регулирование цен в условиях эволюционной экономики [Текст] / Ю.Г. Голоктионова // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. - №2(8). – С. 346-353.
3. Комиссарова, Е.А. Исследование динамики потребительских цен в России [Текст] / Е.А. Комиссарова, Ю.Г. Голоктионова // Вестник ОрелГИЭТ – 2011. – № 4 (18). – С.93-98.
4. Магомедов, М.Д. Ценообразование [Текст]: учебник / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Куломзина, И.И. Чайкина. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009. — 256 с.
5. Тарасевич, В.М. Ценовая политика предприятия [Текст]: учебник для вузов / В.М. Тарасевич. – СПб.: Питер, 2011. – 320 с.
6. Ценообразование [Текст]: учебное пособие / под ред. Г.А. Тактарова. - М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2007. - 192 с.
7. Цены и ценообразование [Текст] / Под ред. В.Е. Есипова. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2013. – 480 с.
8. Экономика предприятия [Текст] / Под ред. И.Н. Чуева, Л.Н. Чечевицкой. – М.: Издательский дом Дашков и К, 2011. – 414с.
9. Экономика и управление: теория, методология, практика. Международная интернет-конференция (Орел, 25 апреля 2013г.): материалы конференции / С.В. Шманев, Г.Р. Арманшина, Ю.Г. Голоктионова и др.; под ред. Шманёва С.В. – Орел: Издательство КАРТУШ, 2013.- 123 с.
10. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://dic.academic.ru/contents.nsf/es/>

**Смирнова Наталья Александровна**

*студентка 2 курса магистратуры*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

**Научный руководитель:**

**Лисичкина Наталия Владимировна**

*к.э.н., доцент кафедры «Экономика предприятий»*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: natalyorel@hotmail.com*

Ы.Н. Акбаев, А.В. Ясакова

## ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Ценовая политика фирмы представляет собой важный элемент общей стратегии. Различия между стратегическим и тактическим ценообразованием проявляются в воспроизводимых противоречиях между маркетинговыми службами фирмы и руководителями финансовых служб.*

*Ключевые слова: ценообразование, ценовая политика, инфляция.*

Покупатели желают получить товар не дороже его реальной стоимости, поэтому маркетологи пытаются отстаивать интересы покупателей, аргументируя свою точку зрения тем, что при внимании к рыночным требованиям фирма может быстрее добиться своих коммерческих целей. А финансисты, наоборот, требуют вещей более приземленных, а именно: фирма должна продавать товар по ценам, обеспечивающим возмещение всех затрат и получение прибыли. Под ценовой политикой понимаются общие принципы, которых фирма собирается придерживаться в сфере установления цен на свои товары и услуги и с помощью которых она собирается достичь основных целей (выживание, максимальное увеличение прибыли, лидерство на рынке, краткосрочная максимизация прибыли, краткосрочная максимизация оборота, и т.д.).

Факторы спроса формируют цену спроса, т. е. максимальную цену, которую покупатели согласны заплатить при покупке данного количества товара. Именно желание и способность заплатить за данное количество товара определенную сумму денег отличает спрос от простого желания заполучить то или иное благо, чем бы это желание ни диктовалось. Отсюда следует, что размеры их денежных доходов и накоплений определяют потребительские свойства товара, его качественные характеристики.

При покупке какого-либо товара потребитель проявляет готовность пожертвовать в обмен на него некоторым количеством других товаров и услуг на ту же сумму. Эта готовность пожертвовать определяется факторами потребительского выбора, которые определяют конкурентоспособность данного товара на рынке. В рыночной экономике право окончательного решения о том, какие товары будут покупаться, принадлежит покупателю. Поэтому фирма, управляемая рынком, должна в своих решениях исходить из цен, приемлемых для рынка. Любой покупатель чувствителен к цене, однако эта чувствительность может существенно изменяться от одной ситуации к другой в зависимости от важности, приписываемой товару, или, напротив, от неценовых жертв, связанных с приобретением товара.

Помимо указанных ценообразующих факторов, которые можно отнести к долговременным, существуют также факторы, воздействующие на цены в тече-

ние непродолжительного периода, после чего цены возвращаются к прежнему уровню. Примером таких краткосрочных изменений могут быть сезонные колебания цен. Приобретая товар на рынке, потребители очень чутко реагируют на изменение цены на него и адекватно соизмеряют свои покупательные возможности. Производители, изучив состояние спроса и предложения на рынке, должны рассчитать, как изменится предлагаемое ими количество товара в зависимости от изменения цены на него.

По каждому отдельному товару изменения цены может зависеть от изменения разного объема спроса. И очень часто важно определить не абсолютный объем спроса, а его реакцию на изменение цены, то есть ценовую эластичность спроса. Данные об эластичности спроса приобретают особую важность при принятии решений о пересмотре цен и степени изменения цен на отдельные товары. Использование этих данных позволяет подготовить производство к изменению спроса, осуществить регулирование рынка, дает возможность выявить реакцию потребителя на изменение цены. Информация об эластичности спроса может также использоваться при установлении уровня потоварного налога (акциза), принятии решений о соответствующей маркетинговой политике предприятия или фирмы, проведении различных операций на внешнем рынке.

Эластичность предложения, соответственно, представляет собой выраженное в процентах изменение предлагаемого количества товара в результате повышения цены на один процент. Значения этого показателя, как правило, являются положительными, так как, согласно закону предложения, повышение цены приводит к увеличению выпуска продукции. Для некоторых товаров спрос может быть более эластичен на кратковременном промежутке времени, чем предложение. Это, как правило, относится к товарам длительного пользования, запас которых у потребителей существенно превышает ежегодный объем его выпуска.

В долгосрочном и краткосрочном периодах эластичность предложения также отличается. В отношении большинства товаров предложение более эластично в краткосрочный период, чем в долгосрочный, так как повышение цены сразу не позволяет увеличить объем производства, особенно трудоемкой продукции. На основе эластичности спроса и предложения можно с достаточной степенью точности и достоверности прогнозировать конъюнктуру рынка при эволюционном изменении рыночных условий.

Дополнительное воздействие на повышение цены оказывает также инфляция, то есть обесценивание денежной массы, находящейся в обороте. Влияние инфляционных процессов на ценовую политику предприятий может проявляться различным образом.

Как правило, одновременно наблюдаются три основных фактора:

- 1) значительное повышение цен на полуфабрикаты, материалы, товары, услуги которые предприятие потребляет и (или) производит;
- 2) снижение покупательной способности денег (как следствие, предприятие может приобрести меньше ресурсов в рамках запланированного бюджета);
- 3) рост общей денежной массы в обращении.

Кроме того, инфляция часто сопровождается коррекцией политики скидок, предоставляемых предприятию поставщиками, а также ускорением оборота финансовых ресурсов. Таким образом, инфляцию можно увидеть не только на макро-, но и на микроуровне путем сопоставления конкретных фактов и событий, которые происходят в непосредственном окружении предприятия.

В экономической науке принято различать инфляцию спроса и инфляцию предложения. Инфляция спроса возникает в ситуации, когда размер денежной массы, имеющейся на руках у потребителей, намного превышает совокупный объем товаров на рынке. Переизбыток денег приводит к тому, что снижается их покупательная способность. Аналогичный эффект можно наблюдать, когда увеличивается скорость оборота денег. Инфляция предложения, прежде всего, проявляется в увеличении средних затрат на производство и обращение товара. Главная причина возникновения инфляции предложения – отсутствие конкуренции, то есть монополия на установление цен на определенные товары со стороны производителей.

На практике бывает сложно отличить инфляцию предложения от инфляции спроса, так как они взаимосвязаны. Эту связь можно наглядно показать при помощи инфляционной спирали. Динамика развития инфляционного процесса зачастую имеет следующий вид: при инфляции предложения, когда растут цены на полуфабрикаты и материалы, производители, чтобы не работать себе в убыток, повышают собственные цены на готовую продукцию (товары). Как известно, повышение цен на товары вызывает увеличение зарплаты работников, что, в свою очередь, приводит к увеличению себестоимости и к еще большему повышению цен.

Следует отметить, что каждая компания в качестве базового инструмента ценовой политики выбирает определенный метод формирования цен. Одни предприятия используют затратный метод, другие применяют метод ориентации на потребителя, а третьи отдадут предпочтение конкурентному способу определения цены (цены устанавливаются с учетом действий компаний-конкурентов). Выбирая тот или иной метод ценообразования, компания формирует соответствующую информационную и нормативную базу.

При использовании затратного метода подразделение фирмы, занимающееся ценообразованием, формирует аналитическую группу вспомогательных показателей, основываясь на данных бухгалтерского и управленческого учета; при этом большое внимание уделяется организации системы контроля за соблюдением норм материалопотерь на производстве.

При использовании метода конкурентных цен компания формирует перечень субъектов, по которым быстро отслеживаются цены на товары-субституты и на конкурирующие товары.

Если предприятие ориентируется, в основном, на потребителя, то оно формирует список программных и информационных средств, по которым возможно оперативно отследить конъюнктуру на потребительском рынке.

По мере роста предприятия внимание к каждому из методов также возрастает, и ценообразование осуществляется путем комбинации нескольких су-

ществующих методов. Следует отметить, что компании, получающие наиболее оперативные данные о предпочтениях потребителей, состоянии конкурентных цен, могут быстрее отреагировать на возникающую инфляцию спроса, которая сопровождается, как правило, кредитной экспансией, когда в совокупном объеме способов приобретения товаров кредитные средства используются особенно активно, что приводит к росту целевой аудитории потребителей товаров. Данная тенденция может возникать, например, как следствие индексации заработных плат, социальных пособий и т. п.

Инфляция затрудняет процесс ценообразования, требует ввода дополнительных переменных при расчете цены, а в худшем случае искажает сами данные о ценах, что в свою очередь приводит к недостоверному расчету реальных финансовых результатов предприятия. Если политика ценообразования проводится по затратному методу, то может образоваться инфляционная «сверхприбыль» в результате участия в себестоимости составляющих, которые подверглись воздействию инфляции (например, амортизационные отчисления, стоимость сырья и материалов).

#### Список литературы:

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности [Текст]: учебник / Н.А. Русак, В.И. Стражев, О.Ф. Мигун и др.; Под общ. ред. В.И. Стражева. - Мн.: Выш. Шк., 2011 - 415 с.
2. Альбеков, А.У. Экономика коммерческого предприятия. [Текст]: учебн. пособ. / А.У. Альбеков, С.А. Согомоян. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 320с.
3. Байнев, В.Ф. Экономика предприятия и организация производства. [Текст]: учеб. пособие. / В.Ф. Байнев. – Мн.: БГУ, 2006. – 124с.
4. Ворст, Й. Экономика фирмы. [Текст] / Й. Ворст, П. Ревентлоу. - М. Высшая школа, 2009. - 390 с.
5. Герасименко, В.В. Эффективное ценообразование [Текст]: учебник для вузов./ В.В. Герасименко. – М.: Финстатинформ, 2009. - 569 с.
6. Глушенко, В.В. Менеджмент. Системные основы. [Текст] / В.В. Глушенко. – М.: Крылья, 2011. - 281 с.
7. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. [Текст] / Л.Т. Гиляровская. – М.: Изд. «Проспект», 2006. – 226с.
8. Голоктионова, Ю.Г. Государственное регулирование цен в условиях эволюционной экономики [Текст] / Ю.Г. Голоктионова // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. - №2(8). – С. 346-353.
9. Комиссарова, Е.А. Исследование динамики потребительских цен в России [Текст]/ Е.А. Комиссарова, Ю.Г. Голоктионова// Вестник ОрелГИЭТ – 2011. – № 4 (18). – С.93-98.
10. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами [Текст]: монография / Н.Н. Авакумова, И.В. Баранов, Т.В. Захарова и др.; под общ. ред. С.В. Шманева, Н.Н. Авакумовой. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2011. – 295с.
11. Экономика и управление: теория, методология, практика. Междуна-

родная интернет-конференция (Орел, 25 апреля 2013г.): материалы конференции / С.В. Шманев, Г.Р. Арманшина, Ю.Г. Голоктионова и др.; под ред. Шманёва С.В. – Орел: Издательство КАРТУШ, 2013.- 123 с.

**Акбаев Ылхам Нурмурадович**

*студент 1 курса факультета бизнеса и рекламы*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

**Ясакова Анастасия Викторовна**

*студентка 1 курса факультета бизнеса и рекламы*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

**Научный руководитель:**

**Лисичкина Наталия Владимировна**

*к.э.н., доцент кафедры «Экономика предприятий»*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: natalyorel@hotmail.com*

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

УДК 657.47:658

О.А. Шапорова, Е.А. Тюхова

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Составление отчетных калькуляций себестоимости отдельных видов продукции в современных условиях должно отвечать объективным требованиям сопоставимости затрат с выручкой от продаж. Следовательно, при составлении калькуляций необходимо учитывать специфику технологических процессов предприятий различных отраслей промышленности.*

*Ключевые слова: калькуляция, себестоимость, передел, технологические затраты.*

Калькуляция себестоимости представляет собой особую систему расчетов, посредством которой может быть определена себестоимость как всей произведенной продукции, так и единицы каждого ее вида.

Сложность формирования себестоимости продукции и разнообразие образующих ее затрат обусловили необходимость введения специальной системы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости как до начала, так и после завершения процесса производства. Учет затрат заключается в их фиксировании посредством документов и учетных регистров в установленных разрезах, а калькулирование состоит из ряда последовательных расчетов, основанных на достоверных данных учета. Таким образом, учет затрат и калькулирование себестоимости являются разными стадиями единого процесса, основанного на одних и тех же принципах.

На промышленных предприятиях применяется несколько видов калькуляций себестоимости продукции:

- простая, или прямая калькуляция, составляется методом деления совокупных затрат производства на товарные объемы выпуска продукции определенного вида (объекты калькулирования);
- дополнительная калькуляция — методом дополнения величины прямых затрат долей косвенно-распределяемых расходов по объектам калькулирования;
- косвенная калькуляция — с помощью расчетно-распределительного метода калькулирования себестоимости вида продукции;
- эквивалентная калькуляция — на основе использования метода числовых эквивалентов и коэффициентного метода;
- калькуляции комплексных производств — с помощью различных методов калькулирования себестоимости вида продукции.

Простая калькуляция составляется методом деления. Ее разновидностью является прямая калькуляция, которая представляет собой самый распространенный вариант калькулирования себестоимости вида продукции. Применяется в отраслях с высокой степенью физико-химической однородности производимой в массовом порядке продукции (электроэнергии, тепловой энергии, различных видов воды, пара, строительных материалов), а также сырья, получаемого в результате добычи полезных ископаемых из недр земли (угля, нефти, природного газа и т.п.). Кроме того, эта калькуляция широко используется в химической, нефтехимической, пищевой, металлургической отраслях промышленности.

При составлении прямой простой калькуляции методом деления в нее включаются только прямые затраты производства, поскольку в рамках предприятия на одном производстве выпускается только один вид готовой продукции, выступающий в качестве объекта калькулирования фактической себестоимости, состоящей из затрат производства, учтенных по отдельным экономическим элементам.

При наличии косвенно-распределяемых затрат производства калькуляция деления превращается в смешанную простую калькуляцию, которая составляется методом дополнения. Например, при производстве сложной в конструктивном отношении продукции, а также в комплексных физико-химических производствах, в которых согласно нормам технологических взаимосвязанных процессов образуется несколько целевых продуктов, всегда используется смешанная калькуляция.

Чем сложнее в конструктивном отношении производимая продукция и шире ее ассортимент, тем больше в себестоимости отдельных видов продукции удельный вес косвенно-распределяемых затрат производства и тем больше смешанная калькуляция тяготеет к дополнительной калькуляции.

В рамках метода деления различаются определенные объекты калькулирования, в качестве которых могут выступать промежуточные продукты переработки (обработки), полуфабрикаты, конечные изделия, изготавливаемые предприятием, продукция комплексных производств, а также объекты незавершенного производства. Использование метода деления как базового для составления стадийных (ступенчатых) калькуляций себестоимости промежуточных продуктов и частично продаваемых на сторону полуфабрикатов собственного производства целесообразно в условиях одностадийного, двухстадийного и многостадийного производств.

При последовательном калькулировании себестоимости отдельных видов продукции по экономическим элементам себестоимость единицы каждого из них рассчитывается в строгом соответствии с количеством производственных стадий (ступеней), продукция которых выступает в качестве самостоятельного объекта калькулирования.

Одноступенчатое калькулирование себестоимости продукции осуществляется при следующих условиях:

- производится только один вид продукции определенного наименования;

- отсутствуют изменения складированных остатков незаконченной изготовлением продукции;
- отсутствуют изменения складских запасов готовых изделий.

При составлении простой калькуляции считается, что себестоимость продукции представляет собой суммарную калькуляцию, рассчитанную методом деления, в которой развернутые количественно-стоимостные характеристики ее отдельных экономических элементов, как правило, не приводятся.

Дифференцированной калькуляцией, составленной методом деления, считается такая, в которой калькуляционными статьями являются отдельные группы затрат производства. Совокупная себестоимость какого-либо вида продукции рассчитывается в этой калькуляции по статьям затрат производства как на объем всего выпуска продукции, так и на ее единицу.

Двухступенчатая калькуляция составляется методом деления тогда, когда количественный оборот не идентичен произведенному количеству продукции, поскольку по состоянию на конец отчетного периода происходят изменения складских остатков готовых изделий.

При многоступенчатом калькулировании на этих предприятиях исходят также из того, что отсутствуют изменения в складированных объемах незавершенного производства, которые обычно обособленно учитываются на крупных предприятиях.

В случаях, когда полуфабрикаты (полупродукты) собственного производства при многоступенчатом производстве не продаются на сторону, а предназначены для потребления внутри предприятия, используется бесполуфабрикатный вариант сводного учета затрат производства по экономическим элементам. При этом определяется долевое участие затрат производства отдельных стадий (ступеней) в себестоимости конечного вида продукции, являющегося объектом калькулирования.

В случаях, когда полуфабрикаты собственного производства продаются на сторону, составляются ступенчатые (стадийные) калькуляции себестоимости их отдельных видов, в том числе промежуточных продуктов и полупродуктов, деталей и узлов, металлозаготовок и металлolithья собственного изготовления и т.п. Косвенно-распределяемые затраты производства подлежат предварительному распределению между отдельными ступенями (стадиями) производства пропорционально принятой калькуляционной базе.

На крупных предприятиях калькулирование себестоимости отдельных видов продукции осуществляется по схеме: поступенчатые продукты - пофазные (постадийные, попередельные) продукты - конечные продукты. При этом учет затрат производства по отдельным ступеням (фазам, стадиям, переделам) ведется в разрезе производственных подразделений по бесполуфабрикатному варианту. Необходимость использования такой схемы калькулирования определяется большими масштабами производства и существенными колебаниями объемов остатков внутрипроизводственной продукции, часть которой продается на сторону. В этой связи для правильного ведения учета составляются перечни технологических ступеней, входящих в них производственных фаз, ста-

дий, переделов и выпускаемых внутрипроизводственных видов продукции.

Дополнительная калькуляция используется тогда, когда составление простой или смешанной калькуляции невозможно, например, при калькулировании фактической себестоимости продукции в ее общей величине преобладают не прямые, а косвенно-распределяемые затраты производства. Последние относятся на объекты калькулирования пропорционально экономически обоснованной калькуляционной базе, отражающей определенные зависимости между объемами произведенной продукции и суммами распределяемых затрат производства.

Необходимость дополнительной калькуляции обусловлена, прежде всего, сложностью производства в отдельных отраслях промышленности и изготовлением конструктивно сложных видов продукции широкого ассортимента.

Для составления дополнительной калькуляции себестоимости продукции используется метод дополнения прямых затрат производства долей косвенно-распределяемых расходов по объектам калькулирования. При этом методе сохраняется обособленный документальный первичный учет прямых затрат производства, а косвенно-распределяемые расходы относятся на отдельные объекты калькулирования с помощью калькуляционных баз (ставок), дополняющих общий итог прямых величин. Процедура калькулирования себестоимости по отдельным объектам представлена на рис. 1.

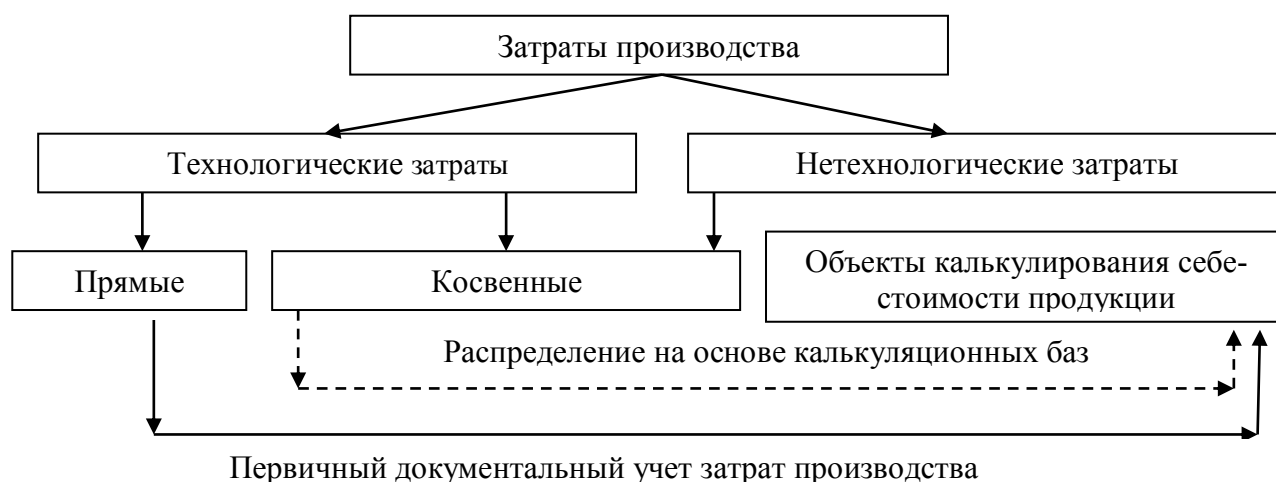


Рисунок 1 - Процедуры калькулирования себестоимости продукции методом дополнения

Такая примерная процедура организации калькулирования себестоимости отдельных видов продукции может быть модифицирована в случае отсутствия прямых, документально учтенных затрат производства, то есть когда последние являются только косвенно-распределяемыми расходами.

На практике можно выделить два вида дополнительных калькуляций: дифференцированную и суммарную.

Наиболее распространенной является дополнительная дифференцирован-

ная калькуляция, при составлении которой сначала по данным управленческого учета затрат производства определяется доля косвенно-распределяемых расходов, затем создаются однородные комплексы (группировки) последних и рассчитываются их общие суммы для распределения по каждому комплексу. Определение подобных комплексов косвенных затрат производства дает возможность использовать дифференцированные калькуляционные базы для распределения между объектами калькулирования.

Суммарная дополнительная калькуляция не предполагает дифференциации калькуляционных ставок распределения косвенных затрат производства внутри предприятия.

Суть суммарной дополнительной калькуляции заключается в правильном соотношении прямых и косвенных затрат производства для упрощения схем распределения последних между объектами калькулирования.

При применении классической суммарной дополнительной калькуляции появляется возможность осуществлять выбор калькуляционных ставок распределения отдельных комплексов косвенных затрат производства. Примером составления такой калькуляции является процедура распределения расходов по содержанию и эксплуатации оборудования пропорционально сумме прямых затрат производства, принадлежность которых к определенным калькулируемым видам продукции подтверждается документально на основе первичного учета хозяйственных операций. Пример построения суммарной дополнительной калькуляции себестоимости отдельных видов продукции А приведен в табл. 1.

Таблица 1 - Суммарная дополнительная калькуляция себестоимости продукции

Показатели	Сумма, руб.
Материальные затраты производства	28000
Оплата труда производственного персонала	16000
Итого прямых затрат производства	44000
Косвенно-распределяемые затраты производства	24000
Всего затраты производства, включаемых в себестоимость продукции	68000

Рассчитаем дополнительную калькуляционную базу (ставки) для определения себестоимости отдельных видов продукции:

$$\frac{24000}{44000} * 100\% = 54,54$$

Составление косвенной калькуляции осуществляется с помощью расчетно-распределительного метода, который базируется на количественно-стоимостном учете показателей, косвенно характеризующих потребление материальных и трудовых ресурсов в ходе производственной деятельности предприятия.

К ним, в частности, относится количество рабочих часов, отработанных производственным персоналом для изготовления отдельных видов продукции; количество условных (приведенных) машино-часов работы основного технологического оборудования для производства каждого вида продукции; количество

условных единиц выпущенной разнородной продукции (например, условные машино-комплекты на определенный ассортимент продукции машиностроительных предприятий; условные единицы химических продуктов, различающихся уровнем концентрации однородного химического вещества, на химических предприятиях и т.п.).

Таблица 2 - Распределение косвенных расходов по соответствующей калькуляционной базе (ставке)

Наименование затрат производства и калькуляционных баз (ставок)	Калькулируемые виды продукции		Всего
	продукт А	Продукт Б	
1. Оплата труда производственного персонала, руб.	8000	8000	16000
2. Материальные затраты производства, руб.	16800	11200	28000
3. Итого прямых затрат производства, руб.	24800	9200	44000
4. Дополнительная калькуляционная база (ставка), %	54,54	45,46	-
5. Косвенно-распределенные затраты производства, руб.	13090	10910	24000

При косвенной калькуляции ликвидируются искажения при калькулировании индивидуальной себестоимости продукции, особенно в многономенклатурных производствах. Например, для обрабатывающих и перерабатывающих предприятий большую роль играет переход к распределению комплексов косвенных затрат производств с помощью калькуляционной базы (ставки), устанавливаемой на один приведенный машино-час работы основного технологического оборудования.

Расчет и применение указанной базы состоят из четырех этапов:

1) определяется сумма машинозависимых затрат производства в расчете на одну единицу оборудования (машину) или однородную группу оборудования (машин);

2) выявляется фактическое время работы каждой единицы оборудования (машины) или однородных групп оборудования (машин);

3) рассчитывается фактическая стоимостная ставка машинозависимых затрат производства на один машино-час работы определенного оборудования;

4) определяется общая сумма машинозависимых затрат производства для распределения между объектами калькулирования себестоимости продукции.

Основу сметных расчетов может составлять информация о времени работы оборудования, на основе которых составляется плановый баланс использования оборудования по рабочему времени в течение отчетного года (табл. 3).

По данным сметного расчета, машинезависимые затраты производства подлежат распределению между объектами калькулирования с помощью использования метода дополнения.

Плановый баланс рабочего времени в течение года может корректироваться на величину фактически допущенных потерь времени работы оборудования, в том числе вследствие внеплановых простоев, сокращения плановых простоев и плановых отпусков рабочих, но во всех случаях по отдельным видам продукции ведется учет фактически отработанного отдельными группами обо-

рудования рабочего времени.

Это нужно также для текущего контроля за фактической загрузкой универсальных либо специализированных производственных мощностей по конкретным подразделениям и предприятию в целом. В этих случаях в плановые расчеты сметных ставок распределения машинозависимых затрат производства могут быть внесены необходимые коррективы в сторону их повышения или понижения. Откорректированные таким образом сметные калькуляционные ставки используются на основе фактического обособленного учета машинозависимых затрат производства по отдельным производственным подразделениям предприятия для распределения между отдельными видами продукции, являющимися объектами калькулирования.

Таблица 3 - Сметный расчет машинозависимых и машинезависимых затрат производства по цеху на год

Виды затрат производства	Наименование производственного подразделения: цех			
	Сметные затраты производства			
	машинозависимые		машино- независимые	итого
	изделие А	изделие Б		
1. Оплата труда вспомогательного персонала.	-	-	80000	80000
2. Содержание персонала.	-	-	132000	132000
3. Расходы на социальные нужды.	-	-	20800	20800
4. Вспомогательное сырье и материалы.	-	-	15600	15600
5. Износ инструментов и приспособлений.	8000	6000	-	14000
6. Расходы по содержанию оборудования.	15800	16800	-	32600
7. Электроэнергия.	6800	9600	-	16400
8. Расходы по содержанию помещений в эксплуатационном состоянии.	42200	37600	-	79800
9. Обогрев и отопление.	-	-	16000	16000
10. Калькулируемая амортизация.	78000	148000	-	226000
11. Калькулируемые проценты, уплаченные за кредит	33600	66000	-	99600
Всего	184400	284000	264400	732800

Умножением совокупной величины плановой либо фактической загрузки оборудования по рабочему времени по отдельным видам продукции на величину сметных ставок определяется калькуляционная база для распределения в прямой пропорции машинозависимых затрат производства, учтенных по соответствующему подразделению предприятия.

Метод калькулирования с помощью числовых эквивалентов применяется в производствах с одновременным производством нескольких видов продукции. Составление эквивалентной калькуляции осуществляется при помощи калькулирования себестоимости отдельных видов продукции условных единиц, в качестве которых выступают показатели числовых эквивалентов. В основу расчета числовых эквивалентов положено определенное соотношение стои-

мостных величин, характеризующих условия приравнивания определенных показателей одного изделия к другому, например, соотношение рыночных или договорных цен за единицу каждого изделия (продукта); время производства различных изделий на универсальном оборудовании, состав которого постоянен; содержание одного и того же основного вещества в различных химических продуктах отдельного изготовления и др.

Таблица 4 - Расчет планового баланса времени загрузки оборудования и сметной ставки машинозависимых затрат производства на один машино-час работы

Показатели	Изделие А	Изделие Б
1. Количество часов работы оборудования за 52 рабочие недели при их 40-часовой продолжительности	2060	2060
2. Исключается время:		
10 праздничных дней по 8 часов	80	80
на капитальный ремонт	120	100
на пуск и переналадку	52	176
на профилактический ремонт	178	184
3. Всего время работы оборудования в машино-часах	1650	1520
Машинозависимые затраты производства по сметному расчету, руб.	184400	284000
Сметная ставка машинозависимых затраты производства, руб. (стр. 2: стр. 4)	111,76	186,84

Составление калькуляции с помощью метода эквивалентов на предприятиях с широким ассортиментом выпускаемой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг; это, прежде всего, текстильная, химическая, металлургическая, пищевая, химико-фармацевтическая промышленность, некоторые машиностроительные предприятия и издательства, имеющие высокий уровень специализации производства и выпускающие многоассортиментную продукцию.

Последовательность составления эквивалентной калькуляции базируется на показателях, которые должны выражать причинные зависимости либо между величиной распределяемых затрат производства и объемами производства продукции, либо между затратами производства и каким-либо условным показателем, принимаемым в качестве эквивалента, равного единице. Причинные связи при выборе метода определения системы эквивалентов должны отражать специфику формирования производственных затрат, распределяемых между отдельными изделиями (продуктами), и быть достаточно репрезентативными с позиции их научного обоснования. Рассмотрим пример составления простой эквивалентной калькуляции.

Продукт Б по содержанию основного компонента принят за единицу ( $18:41 = 0,439$ ,  $45:41 = 1,097$ ). Косвенные затраты производства между отдельными объектами калькулирования распределяются прямо пропорционально условно-натуральным объемам производства различных продуктов при условии, что доля прямых затрат производства уже включена в себестоимость каждого продук-

та на основе первичного документирования. После этого калькулирование себестоимости единицы каждого из указанных продуктов осуществляется традиционным методом деления.

Таблица 5 - Простая эквивалентная калькуляция себестоимости продукции

Виды продукции	Содержание основного компонента	Числовые эквиваленты	Натуральный выпуск продукции, т	Условный выпуск продукции, т	Сумма распределенных затрат производства, руб.
А	18	0,439	20000	8780	1435
Б	41	1,0	80000	80000	13076
В	45	1,097	40000	43880	7173
Всего				132660	21684

Комплексными производствами считаются те, где в рамках одного технологического процесса одновременно или с определенным разрывом во времени получают два или более видов продукции, различных по уровню своей потребительной стоимости. Особенностью этих производств является то, что параллельно получаемые сопряженные единицы продукции являются не отходами первоначально используемых исходных видов сырья и материалов, а целевыми видами продукции (изделиями), получаемыми в порядке соблюдения норм и правил осуществления конкретного технологического процесса. К качеству сопряженных продуктов предъявляются такие же требования, как и к качеству отдельных видов продукции разделенного узкоспециализированного производства.

Методы калькулирования себестоимости отдельных видов продукции в комплексных производствах можно классифицировать по четырем группам:

- 1) методы исключения затрат производства на побочные виды продукции (методы остаточной стоимости);
- 2) методы расчетно-аналитического калькулирования себестоимости продукции или распределения затрат производства между объектами калькулирования;
- 3) методы количественно-стоимостного калькулирования себестоимости продукции;
- 4) методы совмещенного (комбинированного) калькулирования.

Методы исключения затрат производства на побочную продукцию комплексных производств известны в зарубежной практике как методы определения остаточной стоимости. Содержание различных вариантов методов исключения затрат на побочные виды продукции принципиально базируется на предварительном, еще до начала производственного процесса, разграничении всего ее объема в натуральном и стоимостном выражении на основную и побочную продукцию.

К основному виду продукции относится один, наиболее значимый по уровню затрат продукт. К побочным относятся те виды продукции, которые не

представляют собой главной цели единого технологического процесса производства сопряженных видов продукции, и колебания, на объем получения которых существенно не влияют объемы изготовления основного продукта.

Процедура распределения затрат производства между основным и побочными видами продукции состоит в следующем:

1) стоимость товарного выпуска побочных видов продукции определяется в продажных ценах;

2) себестоимость товарного выпуска отдельных видов побочной продукции в соответствующих калькуляционных единицах рассчитывается путем исключения из общей стоимости всех произведенных видов побочной продукции суммы расходов на продажу, учитываемых по принципу прямой принадлежности, и величины расчетной прибыли по этим видам продукции;

3) себестоимость основного продукта устанавливается в виде разности между совокупными затратами производства, отнесенными на весь объем готовой продукции комплексного производства, и себестоимостью всех видов готовых побочных продуктов.

Подобный метод получил название ретроградного варианта остаточного метода калькулирования себестоимости отдельных видов продукции комплексных производств.

Применение метода исключения затрат на побочную продукцию рассмотрим на примере ретроградного варианта калькулирования себестоимости продукции комплексного производства, выпускающего три вида товарных продуктов, из которых один - основной, а два других - побочные.

При использовании рассмотренного метода у пользователя управленческой отчетной информации отсутствует уверенность в достоверности данных о себестоимости побочных продуктов, поскольку она выявляется с помощью экстраполяции расчетной прибыли, образовавшейся при раздельном производстве тех же или аналогичных видов продукции.

Методы расчетно-аналитического распределения затрат между сопряженными объектами калькулирования представляют особую группу среди других методов калькулирования фактической себестоимости отдельных видов сопряженной продукции комплексных производств. По степени однородности используемых в них приемов и способов они охватывают два четко различающихся между собой метода: метод предельной полезности и метод параметрического калькулирования.

Метод предельной полезности является наиболее простым методом распределения затрат производства между видами продукции комплексного производства, которые по условиям протекания технологического процесса относятся к основным продуктам. Он широко распространен на малых и средних по масштабам своей деятельности предприятиях.

В качестве критерия предельной полезности обычно принимают стоимость в продажных ценах выпуска сопряженных видов готовой продукции, которые не делятся на основные и побочные, а считаются основными. Следовательно, калькуляционной базой для распределения затрат комплексного произ-

водства является стоимость в продажных ценах выпуска в целом и отдельных видов продукции. Делением совокупной величины затрат производства всего выпуска готовой продукции на его стоимость в продажных ценах устанавливается величину затрат производства в расчете на один рубль готовой продукции. Затем этот показатель умножают на величину объема производства каждого вида продукта и получают себестоимость всего выпуска сопряженной продукции, которая потом делится на объем производства. В результате определяется себестоимость единицы отдельных видов сопряженной продукции.

Таблица 6 - Калькуляция себестоимости продукции при ретроградном варианте метода исключения затрат (метод остаточной себестоимости) на побочные виды продукции (руб.)

Наименование отдельных видов сопряженной продукции	Количество, т	Продажная цена за единицу продукта	Стоимость товарного выпуска в продажных ценах	Расходы на продажу отдельных видов продукции	Расчетная прибыль	Себестоимость товарного выпуска продукции
Побочные виды продукции: продукт №2 продукт №3	1000 2000	120,30 280,50	12300 280500	10100 14200	16530 53260	93670 213040
Объемы и затраты на товарный выпуск сопряженных видов продукции			6420800	445700		4173520
Исключается себестоимость побочных продуктов			292800	24300	69790	306710
Себестоимость основного продукта №1	7000	860	3128000	421400	1839790	3866810

В случаях, когда учет продаж продукции на предприятии ведется по методу совокупных затрат производства, вместо стоимости выпуска готовой продукции, используется, как правило, показатель выручки от продажи продукции. Рассмотрим пример составления калькуляции с применением метода предельной полезности в комплексном производстве.

Как следует из расчета в приведенной таблице, индивидуальная себестоимость всего выпуска отдельных видов сопряженной продукции определяется с помощью показателя уровня затрат производства на один рубль стоимости выпуска готовой продукции. Этот показатель в нашем примере составляет 0,57 коп. на один рубль (8436000: 14800000). Умножением его на стоимость выпуска каждого вида сопряженной готовой продукции определяется фактическая себестоимость выпуска. Затем полученное произведение делится на объем выпуска в натуре и устанавливается фактическая себестоимость единицы каждого вида сопряженной продукции.

В числе таких методов можно выделить: весовой (объемный) метод; метод стехиометрических расчетов; метод попродуктной локализации потерь и отходов.

Весовой, или объемный метод, применяется в комплексных производствах, выпускающих однородные виды продукции, которые не различаются или незначительно различаются между собой по физико-химическим свойствам.

Таблица 7 - Калькуляция себестоимости продукции комплексного производства, составленная методом предельной полезности (руб.)

Виды калькулируемой продукции	Натуральный объем производства, т	Продажная цена за единицу продукции	Стоимость выпуска готовой продукции	Сумма распределяемых затрат производства	Себестоимость единицы продукции
Продукт А	10000	200	2000000	1140000	114
Продукт Б	20000	400	8000000	4560000	456
Продукт В	4000	1200	4800000	2750600	275,06
			148000000	8450600	

Для управленческого учета затрат производства при его использовании важно, прежде всего, получение от производственных служб ежемесячного отчета о потреблении материальных ресурсов на изготовление отдельных видов сопряженной продукции, в котором отражались бы также результаты технологических расчетов соответствующих стехиометрических соотношений, показывающие теоретический расход отдельных химических элементов по каждому виду продуктов.

При совмещенных методах значительная часть производственных затрат учитывается по объектам калькулирования прямым путем, а часть — относится к ним либо методом исключения затрат производства на побочные (попутные) виды продукции, либо методом распределения косвенных затрат производства. Совмещение тех или иных методов калькулирования осуществляется обычно в постадийном (попередельном) режиме исходя из условий конкретного комплексного производства. Это обеспечивает возможность попродуктной локализации затрат производства на основе балансовых расчетов соответствующего их вида (экономического элемента либо его части) по принципу прямой принадлежности к объекту калькулирования либо с помощью других методов распределения затрат производства между сопряженными или совмещенными видами продукции.

#### Список литературы:

1. Друри, К. Управленческий и производственный учет [Текст]: учебник / К. Друри; пер. с англ. [В.Н. Егорова]. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 1071с.

2. Керимов, В.Э. Учет затрат, калькулирования и бюджетирования в отдельных отраслях производственной сферы [Текст]: учебник / В.Э. Керимов. – М.: Дашков и К, 2008. – 476с.

3. Хотинская, Г.И. Концептуальные основы управления затратами [Текст] / Г.И. Хотинская. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. - №4. - С.23-30.

**Шапорова Ольга Александровна**

*д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: shapороva8484@mail.ru*

**Тюхова Елена Анатольевна**

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: tuhova1310@mail.ru*

**УДК 657.471**

**Е.В. Находкина, Е.А. Тюхова, О.А. Шапорова**

## **ОТРАЖЕНИЕ ВЫРУЧКИ ОТ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ПО ПРОЖИВАНИЮ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ**

*В настоящей статье рассмотрены не только основополагающие принципы учета выручки от проживания, порядок ее признания в бухгалтерском и налоговом учете, но и некоторые особенности, которые на практике остаются зачастую без внимания бухгалтеров. При этом в конечном итоге они могут весьма существенно сказаться как на доходах гостиницы, так и повлечь за собой налоговые санкции.*

*Ключевые слова: выручка, услуги, договор, гостиница.*

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению, утвержденному приказом Минфина России от 31 октября 2000 года N 94н [1] (далее - План счетов), для отражения выручки от оказания услуг предусмотрен счет 90 субсчет 1 «Выручка». При признании в бухгалтерском учете сумма выручки от оказания услуг отражается по кредиту счета 90 «Продажи» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Применение счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» необходимо при расчетах не только с юридическими, но и с физическими лицами. Физическими лицами в данном случае являются те гости, которые размещаются в

гостинице самостоятельно от своего имени и осуществляют расчеты либо наличными денежными средствами, либо по кредитным картам.

Неприменение счета 62 при расчетах с физическими лицами (по аналогии с розничной торговлей) недопустимо. И вот почему: в абсолютном большинстве гостиниц все расчеты за проживание осуществляются на условиях предоплаты. Поэтому поступление средств в кассу гостиницы от гостя за несколько суток вперед (тут неважно, по какой дате признается выручка) означает, что он вносит аванс. Отследить данный факт без применения счета 62 практически нереально. Более того, неприменение в данном случае счета расчетов с покупателями и заказчиками означает, что в бухгалтерском учете появится запись по дебету счета 50 «Касса» (или, если расчеты осуществляются по кредитным картам, дебету счета 57 «Кредитные карты») и кредиту счета 90-1 «Выручка». Что, в свою очередь, означает нарушение принципа отражения выручки по «отгрузке», так как в бухгалтерском учете вся сумма, полученная в кассу гостиницы, будет признана выручкой. А она таковой не является.

Данный факт не повлияет ни на налоговые обязательства гостиницы по НДС, ни на налог на прибыль, ни уж тем более на бухгалтерскую отчетность только в том случае, если вся сумма полученных средств будет отработана гостиницей в этом же отчетном периоде. А если не будет? Как показывает практика, гостиницы, придерживающиеся указанного подхода при отражении выручки, не отслеживают поступление средств в отчетном периоде за проживание в следующем. Что и понятно, ведь это очень трудоемкий и кропотливый процесс.

Рассмотрим пример. Пример 1. Например, гость заселяется 28 сентября и планирует проживать до 20 октября 2012 года. В день размещения гость готов оплатить гостинице всю стоимость проживания. Номер, забронированный гостем, стоит 4000 руб. в сутки.

Итак, гость готов внести в кассу гостиницы единовременно 88 000 руб. Однако в связи с тем, что гостиница не применяет счет 62 и не сможет отследить данную сумму в будущем, она готова принять денежные средства только в размере 8000 руб. Оставшуюся сумму она просит гостя внести через два дня. Не исключено, что гость будет вносить оставшуюся сумму уже частями или вообще досрочно покинет гостиницу.

Если бы гостиница приняла всю сумму сразу и отразила бы ее в составе выручки от оказания услуг, то она не только переплатила бы налог на прибыль, но и искажила бы бухгалтерскую отчетность. Не исключено, что данная гостиница может переплачивать налоги постоянно и в конечном итоге нести реальные потери.

В случае применения счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» у гостиницы не возникло бы вопроса: принимать деньги от гостя или ждать еще два дня? Сумма, приходящаяся на октябрь, просто попала бы в «Авансы полученные» и с нее благополучно был бы исчислен налог на добавленную стоимость. Налог на прибыль также не был бы завышен.

Учитывая, что счет 62 обычно применяется гостиницей для расчетов как с юридическими, так и с физическими лицами, необходимо подумать о правиль-

ной аналитике или субсчетах к указанному счету.

На практике широко применяется следующий порядок организации аналитического учета. К счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» открываются субсчета 1 «Расчеты с покупателями и заказчиками - юридические лица», 2 «Расчеты с покупателями и заказчиками - физические лица». Далее к каждому из указанных субсчетов открываются субсчета второго порядка по видам валют, в которых будут осуществляться расчеты. Аналогично разрабатывается аналитика по счету 62-2 «Авансы полученные».

Что касается расчетов с юридическими лицами, то учет, как правило, организуется в разрезе контрагентов и договоров.

Счета контрагентам выставляются гостиницей в зависимости от схемы работы: либо на дату выезда клиента, либо на дату расчетов, установленную в договоре. В момент выставления счета в бухгалтерском учете гостиницы появляется запись по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками - юридические лица» и кредиту счета 90-1 «Выручка от оказания услуг по проживанию».

Если гостиница признает выручку ежедневно, то в счете должны быть указаны все даты проживания и суммы выручки за каждый прожитый гостем день с учетом НДС. В случае, если дата признания выручки установлена гостиницей по выезду гостя, то в бухгалтерском учете появляется аналогичная запись в этот день.

В налоговом учете выручка за оказанные услуги по проживанию отражается в составе доходов от реализации в соответствии с пунктом 1 статьи 271 НК РФ, то есть аналогично бухгалтерскому учету.

В части аналитики к счету 90-1 «Выручка» гостинице необходимо как можно более подробно вести учет по видам оказываемых ею услуг. Это связано не только с тем, что, как правило, данные бухгалтерского учета являются основой при формировании данных управленческого учета, но и с тем, что различные виды доходов по-разному учитываются при исчислении НДС или налога на прибыль. Самым ярким примером здесь может послужить учет и налогообложение посреднических услуг и услуг, оказываемых самой гостиницей.

В части исчисления НДС по услугам по проживанию действующим законодательством особенностей не предусмотрено. В соответствии со статьей 146 НК РФ они признаются объектом обложения по НДС.

Как мы уже говорили, в соответствии с пунктом 13 Правил предоставления гостиничных услуг плата за проживание в гостинице взимается в соответствии с единым расчетным часом - с 12 часов текущих суток по местному времени.

При размещении до расчетного часа (с 0 до 12 часов) плата за проживание не взимается.

Если гость задерживается, то порядок взимания платы следующий:

- не более 6 часов после расчетного часа - почасовая оплата;
- от 6 до 12 часов после расчетного часа - плата за половину суток;
- от 12 до 24 часов после расчетного часа - плата за полные сутки (если

нет почасовой оплаты).

Не всегда гостиницы придерживаются указанного порядка взимания платы в случае задержки гостя. Как правило, устанавливается плата в размере 50% независимо от времени задержки. Однако такой подход при расчетах с клиентами содержит риски гражданского характера, может возникнуть конфликт непосредственно с клиентом. А вот неотражение в учете стоимости доплаты в составе выручки от проживания - это уже вполне реальные бухгалтерские и налоговые риски.

Или аналогичная по сути плата за ранний заезд. В последнее время достаточно распространенным явлением среди гостиниц стало взимание платы не только за поздний выезд, но и за ранний заезд. Речь идет о ситуациях, когда гость заезжает, например, в 6 часов утра или в 3 часа ночи. Взимание данной платы обусловлено тем, что гостиница в соответствии с Правилами предоставления гостиничных услуг обязана разместить гостя с 12 часов дня, то есть в расчетный час. Ранний заезд потребует дополнительных затрат от гостиницы (например, уборка номера в незапланированное время и т.п.). Стоимость такой платы обычно составляет от 30 до 50% от стоимости номера в сутки.

Оба упомянутых вида платежей, получаемые гостиницей от клиентов, должны быть отражены в составе выручки от оказания услуг по проживанию. Открывать по ним отдельный субсчет нет необходимости, так как они поступают в рамках расчетов за проживание и не могут считаться дополнительной услугой.

Обращаем Ваше внимание на то, что гостиница не может при взимании платы за ранний заезд или поздний выезд подходить избирательно, то есть при равных условиях с кого-то из гостей взимать указанные платежи, а про кого-то «забывать».

Дело в том, что в соответствии с пунктом 1 статьи 426 ГК РФ договор оказания гостиничных услуг является публичным договором, то есть договором, который заключен коммерческой организацией и устанавливает ее обязанности по оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится.

Таким образом, если гостиница взимает платежи за ранний заезд и поздний выезд, она не может оказывать предпочтение одним гостям перед другими.

В то же время такое предпочтение может быть обусловлено ценовой или маркетинговой политикой гостиницы. Так, гостиница может предоставить клиентам скидку в размере стоимости раннего заезда или позднего выезда в случае, если этими клиентами будут выполнены определенные условия. Например, объем выбираемых клиентом услуг превысит 100 000 рублей в месяц или клиент одновременно разместит группу численностью не менее 100 человек и т.д. Но и при этом гостиница должна помнить, что скидка должна быть предоставлена любому клиенту, который выполняет условия, предусмотренные ценовой или маркетинговой политикой гостиницы.

Но ведь гость может не только задержаться и выехать позже установленного расчетного часа. Он также может опоздать и приехать не в расчетный час,

а гораздо позже.

Пример 2. Клиент забронировал полулюкс на двое суток: с 23 по 25 сентября 2012 года. Согласно заявке время заезда и выезда 12 часов. Однако гость заехал 24 сентября в 8 часов утра.

Что в этом случае гостиница должна взять с гостя: плату за ранний заезд или полную стоимость номера за сутки, то есть за период с 23 по 24 сентября? Учетной политикой гостиницы установлено ежедневное признание выручки.

Обратимся к Правилам предоставления гостиничных услуг. Как сказано в пункте 13 этого документа плата за проживание в гостинице взимается в соответствии с единым расчетным часом - с 12 часов текущих суток по местному времени. А пунктом 6 тех же Правил установлено, что при опоздании более чем на сутки, бронь аннулируется.

Таким образом, в нашем примере бронь должна была быть аннулирована только 24 сентября в 12 часов дня. До 12 часов этого дня гость мог заехать в любое удобное для него время. Заплатить же он должен был не за ранний заезд, а полную стоимость номера в сутки.

Следовательно, в бухгалтерском учете в составе выручки бухгалтер гостиницы должен отразить полную стоимость номера за сутки. НДС также будет исчислен со стоимости всего номера. Для целей налога на прибыль в доходы от оказания услуг также должна быть включена полная стоимость забронированного номера.

В последнее время у гостиниц появились клиенты, которые пользуются услугами в течение длительного времени. При этом с ними оформляется так называемый договор предоставления номерного фонда под длительное (долгосрочное) проживание.

По сути, это и есть договор оказания гостиничных услуг, но с учетом индивидуальных требований, которые предъявляет клиент, намеревающийся поселиться на длительное время, договор может иметь некоторые особенности.

В зависимости от уровня гостиницы может быть выделен специальный этаж (или часть этажа), на котором расположены только номера, приспособленные под длительное проживание. Такие номера, как правило, относятся к категории «апартаменты». Апартамент - это номер в средстве размещения площадью не менее 40 кв. м, состоящий из двух и более жилых комнат (гостиной/столовой, спальни), имеющий кухонное оборудование. Такая формулировка содержится в Положении о государственной системе классификации гостиниц и других средств размещения, утвержденном приказом Минэкономразвития России от 21 июня 2003 года N 197 (далее - Положение о системе классификации средств размещения) [2].

Таковыми услугами гостиниц обычно пользуются дипломатические и иностранные представительства или крупные компании, приобретающие услуги для размещения своих сотрудников. При этом в договоре устанавливается стоимость номера за сутки, однако расчеты осуществляются, как правило, по итогам месяца.

Иногда такой договор путают с договором аренды или найма, что некор-

ректно. И вот почему.

В соответствии с пунктом 1 статьи 650 ГК РФ по договору аренды здания или сооружения (помещения) арендодатель обязуется передать во временное владение и пользование или во временное пользование арендатору здание или сооружение.

В соответствии с пунктом 1 статьи 671 ГК РФ по договору найма жилого помещения одна сторона – собственник жилого помещения или управомоченное им лицо (наймодатель) – обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) жилое помещение за плату во владение и пользование для проживания в нем.

Арендатор же (наниматель) обязуется своевременно оплатить арендную плату за пользование имуществом (плату за жилое помещение) в соответствии с условиями договора.

По договору аренды каждая из сторон несет обязанности по содержанию помещений.

По договору оказания гостиничных услуг (в том числе и при длительном проживании гостя) клиенту гостиница не просто передает помещение для владения и пользования, а будет производить смену белья, уборку номера и оказывать ряд других услуг. И все это входит в стоимость номера.

Как правило, цена номера, предоставляемого для проживания на длительное время, отличается от цены «от стойки», что должно быть предусмотрено маркетинговой и ценовой политикой гостиницы.

Как уже было отмечено выше, при заключении договора на длительное проживание стороны обычно договариваются, что цена за номер устанавливается за сутки, при этом расчеты будут осуществляться по итогам месяца. В этом случае счета за проживание выставляются гостиницей ежемесячно на 30-е (31-е) число расчетного месяца с указанием дат проживания.

В случае если в счете одной строчкой указывается «за январь» (месяц, а не даты проживания), сумма, выставляемая за проживание в январе, не должна совпадать с суммой, выставляемой в феврале. Данный момент принципиален для гостиницы, поскольку если цена установлена за сутки, то и расчет по итогам месяца должен быть произведен исходя из количества суток в этом месяце.

Кроме того, для исключения риска признания данной услуги «незавершенкой» для целей налогового учета (если учетной политикой гостиницы датой признания выручки установлена дата выезда гостя) в договоре, по нашему мнению, можно указать, что расчеты будут осуществляться ежемесячно, а акты оказанных услуг составляться на 30-е (31-е) число каждого расчетного месяца.

В части отражения выручки в бухгалтерском учете здесь нет никаких особенностей. Наверное, единственное, что в таком случае не нужно будет отслеживать бухгалтеру, так это время выезда гостя для начисления доплаты за поздний выезд. Конечно, данное утверждение справедливо только в случае, если гость не выехал в расчетном месяце.

В случае если договор расторгнут сторонами до окончания полного меся-

ца, бухгалтеру необходимо выставить счет или акт оказанных услуг только на то количество суток, которые прожил гость в расчетном месяце. При этом время выезда будет приниматься в расчет также как при выезде любого другого гостя.

Еще одна особенность гостиничного бизнеса - это предоставление гостям скидок в виде размещения их в номера более высокой категории, чем было оплачено гостем (без взимания дополнительной оплаты). Основания для такого размещения могут быть самые разные.

Например, гостя поселили в ранее забронированный им номер, однако потом выяснилось, что этот номер не обеспечен выходом в Интернет. Гость утверждает, что при бронировании обсуждал необходимость наличия в номере возможности выхода в Интернет. В результате гостиница берет на себя убытки и размещает гостя в том номере, который отвечает его потребностям, без взимания доплаты, поскольку по вине службы бронирования гостю была предоставлена неполная информация об услугах гостиницы. Или другая, более распространенная ситуация. Клиента разместили в номере, в котором, как выяснилось, не работает кондиционер. При этом в гостинице на момент размещения гостя все остальные номера той же категории заняты. В результате гость недоволен и его переводят в более дорогой номер.

Предоставляя, таким образом, своим гостям максимум удобств с одной лишь целью - не испортить репутацию отеля и увидеть этого гостя у себя снова и снова, гостиница несет реальные убытки в результате продажи дорогих номеров по цене средних. Но если последствия с финансовой точки зрения понятны, тогда что в этом случае происходит в бухгалтерском и налоговом учете? Есть ли реальные угрозы штрафных санкций в результате подобных «недоборов»?

Для целей бухгалтерского учета выручка от оказания услуг по размещению будет отражена по той стоимости, которую гость должен был бы оплатить независимо от того, в каком номере он проживает. Дело в том, что признать выручку исходя из стоимости более дорогого номера нам не позволяют положения пункта 12 ПБУ 9/99. Ведь гостиница не имеет права на получение дохода по большей стоимости, которое должно вытекать из конкретного договора. Также у гостиницы нет уверенности в том, что в результате оказания этой услуги произойдет увеличение экономических выгод организации. Скорее, как раз наоборот.

В отношении налогообложения необходимо отметить следующее.

В соответствии со статьей 40 НК РФ налоговые органы при осуществлении контроля за полнотой исчисления налогов вправе проверять правильность применения цен по сделкам лишь в случае отклонения более чем на 20% в сторону повышения или в сторону понижения от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) услугам в пределах непродолжительного периода времени.

В случае выявления указанного отклонения налоговый орган вправе вынести мотивированное решение о доначислении налога и пени, рассчитанных

таким образом, как если бы результаты этой сделки были оценены исходя из применения рыночных цен на соответствующие услуги.

При этом должны учитываться скидки, обычные при заключении сделок между независимыми лицами. Например, указанной статьей предлагается учитывать такие скидки, которые вызваны сезонными и иными колебаниями потребительского спроса на товары (работы, услуги); потерей товарами качества или иных потребительских свойств; истечением (приближением даты истечения) сроков годности или реализации товаров; маркетинговой политикой, в том числе при продвижении на рынки новых товаров, не имеющих аналогов, а также при продвижении товаров (работ, услуг) на новые рынки; реализацией опытных моделей и образцов товаров в целях ознакомления с ними потребителей.

Наверное, из всего предложенного Налоговым кодексом РФ в нашей ситуации больше всего подойдет потеря товаром качества или потребительских свойств, даже несмотря на то, что в данном случае речь идет об услугах. Ведь услуга по предоставлению номера для проживания подразумевает в первую очередь предоставление качественного номера (по крайней мере, с оборудованием, которое должно находиться в рабочем состоянии). Это подтверждается и Правилами предоставления гостиничных услуг, согласно пункту 14 которых материально-техническое обеспечение гостиницы, перечень и качество предоставляемых услуг должны соответствовать требованиям присвоенной ей категории.

В этом случае необходимо, чтобы техническая служба гостиницы оформила служебную записку на имя генерального директора или управляющего гостиницей. В этой записке нужно указать, что на основании заявления гостя был произведен осмотр такого-то оборудования (например, кондиционера) и установлено, что оно неисправно. Кроме того, необходимо указать, что устранение поломки потребует нескольких дней. По нашему мнению, этого будет достаточно для того, чтобы разместить гостя в другой номер. А служба бронирования, в свою очередь, подтвердит, что на момент претензии гостя номера такой же категории в наличии не было.

Таким образом, риск признания налоговыми органами реализации по ценам ниже рыночных, конечно, присутствует, однако существуют и основания, доказывающие правоту гостиницы.

#### Список литературы:

1. Об Утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakonprost.ru/content/base/100060/>.

2. Об утверждении положения о государственной системе классификации гостиниц и других средств размещения. Приказ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ от 21 июня 2003 г. №197. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/92260/>.

3. Каморджанова, Н.А., Бухгалтерский учет в гостиничном бизнесе [Текст] / Н.А. Каморджанова, Д.Р. Каморджанов, Д.М. Конопляник. – СПб.: Питер, 2004. – 448 с.

**Находкина Екатерина Валерьевна**

*студентка 5 курса факультета учета и информационных технологий  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: katrinosic@gmail.com*

**Тюхова Елена Анатольевна**

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: tuhova1310@mail.ru*

**Шапорова Ольга Александровна**

*д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: shapороva8484@mail.ru*

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.9

О.В. Рудакова, А.Н. Анисимова, М.А. Строков

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАЧАЛЕ XXI В.

*Международное движение капитала относится к числу основных средств интеграции национального хозяйства в мировую экономику. Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2007-2008 гг., внес существенные коррективы в динамику глобального инвестиционного процесса и изменил позиции его основных субъектов.*

*Ключевые слова: глобализация, финансовый кризис, рынок капитала, прямые инвестиции, портфельные инвестиции, международное движение капитала.*

Международное движение капитала относится к числу основных средств интеграции национального хозяйства в мировую экономику. Посредством межстранового перемещения капитала национальные хозяйства обеспечиваются дополнительными инвестиционными ресурсами, происходит передача производственных мощностей и новых технологий, а также накопленного опыта организации и управления производством. Отличительной особенностью современного этапа развития мировой экономики является жесткая конкурентная борьба, которая имеет место в том числе и в области привлечения иностранных инвестиций. В таких условиях инвестиционная привлекательность страны, принимающей капитал, начинает играть решающую роль. К числу факторов инвестиционной привлекательности относится политическая стабильность, эффективное функционирование правовой системы, стабильная национальная валюта, обширный внутренний рынок, квалифицированная рабочая сила, развитая инфраструктура.

Роль иностранных инвестиций для национального хозяйства заключается не только в поступлении финансовых ресурсов, но и в новой передовой иностранной технике и технологии, а также в организации производства и т.д. Иностранные инвестиции позволяют осуществлять структурную перестройку экономики принимающей страны. В связи с этим, актуальным является проведение комплексного исследования современных особенностей международного движения капитала и проблем привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику, а также выявление на основе такого анализа возможных путей и направлений совершенствования инвестиционной политики российского государства на современном этапе.

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2007-2008 гг., внес суще-

ственные коррективы в динамику глобального инвестиционного процесса и изменил позиции его основных субъектов. На сегодняшний день имеется достаточный фактологический материал, позволяющий дать объективную оценку моделей экономической политики в посткризисный период в различных сферах хозяйственной деятельности, в том числе и инвестиционной, как на уровне отдельных стран, так и в планетарных масштабах. Следует отметить, что изменения направления инвестиционных потоков прослеживались и ранее, но только в посткризисный период стало очевидно усиление роли развивающихся стран и государств с переходной экономикой в международном движении инвестиций. Изменение позиции этих групп государств в международных инвестиционных процессах и новую стратегию их участия в данных процессах следует рассматривать в контексте общей трансформации мировой экономики в посткризисный период.

В 2012 г. продолжилось замедление роста мировой экономики. Основные макроэкономические показатели мирового хозяйства в рассматриваемом периоде были существенно слабее, чем в 2011 г. (табл. 1). Падение темпов экономического развития в 2012 г. было географически равномерным – крупные экономики большинства регионов мира выросли существенно меньше, чем в предыдущие два года. Наибольший вклад в замедление роста мирового хозяйства внесли экономики двух крупнейших регионов – Европы и Китая.

Таблица 1 - Темпы роста ВВП в 2010-2012 гг. [1]

ВВП	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Мировой	5,2	3,8	3,3	3,9
Развитые страны	3,2	1,6	1,2	1,9
США	3	1,8	1,8	2,2
Еврозона	1,9	1,6	-0,5	0,8
Япония	4,4	-0,9	1,7	1,6
Великобритания	2,1	0,9	0,6	2,0
Канада	3,2	2,3	1,7	2,0
Развивающиеся страны	7,3	6,2	5,4	5,9
Центральная и Восточная Европа	4,5	5,1	1,1	2,4
СНГ	4,6	4,5	3,7	3,8
Россия	4	4,1	3,3	3,5
Ближний Восток и Сев. Африка	4,3	3,1	3,2	3,6
Развивающиеся страны Азии	9,5	7,9	7,3	7,8
Китай	10,4	9,2	8,2	8,8
Индия	9,9	7,4	7	7,3

Мировая экономика находится сегодня на грани очередного серьезного спада. Замедление роста валового мирового продукта было отмечено уже в 2011 г., в 2012 г. оно продолжилось. Эксперты ожидают положительную динамику мировой экономики в ближайшие два года. В рамках базового сценария в 2013 г. ожидается рост на уровне 2,4%, а в 2014 г. – на 3,2%. Следует отметить, что данный сценарий базируется на относительно оптимистичных предположениях, включающих предположения, что кризис суверенного долга в еврозоне не

выйдет за пределы одного или нескольких малых государств и что эти долговые проблемы могут быть решены достойным образом. Однако если кризис суверенного долга и нарастание неустойчивости финансовой системы в регионе предотвратить не удастся, то мировое хозяйство может войти в очередной этап финансового кризиса (рис. 1).

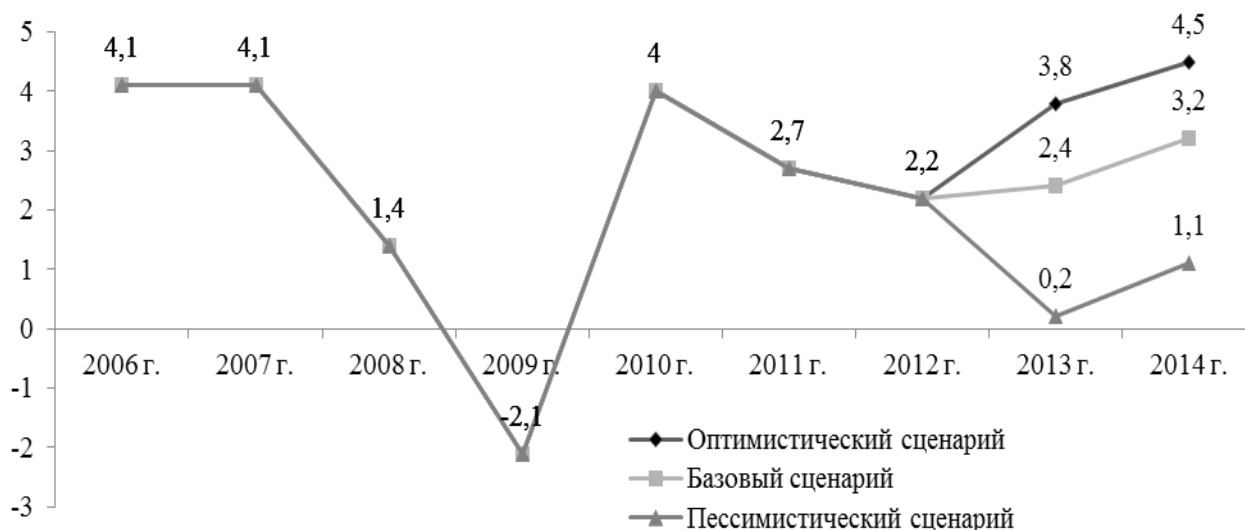


Рисунок 1 – Динамика роста мирового ВВП в 2006-2012 гг. и варианты прогноза темпов его роста в 2013-2014 гг., % [8]

В пессимистичном сценарии ожидалось замедление роста мирового валового продукта до 0,2% в 2013 г. и рост в 2014 г. до 1,1%. Реализация оптимистического прогноза развития мировой экономики потребует более решительных и согласованных на международном уровне действий, чем имеется на сегодняшний день. В таком случае возможен глобальный рост производства на уровне 3,8% в 2013 и 4,5% в 2014 гг. Однако при сохранении сегодняшнего курса такой оптимистический сценарий будет оставаться далеким от реальности.

Как уже отмечалось, финансовый кризис способствовал изменению позиций основных игроков мирового хозяйства: традиционный центр экономического влияния сместился из развитых экономик в развивающиеся страны и государства с переходной экономикой. Так, если в 1990 г. США, Европа и Япония производили 64% мирового валового продукта, на сегодняшний день их доля составляет 55% [10,13]. Произошедшие изменения являются следствием качественного сдвига в расстановке сил в мировом хозяйстве, произошедшего в последнее десятилетие. По прогнозам МВФ, доля стран с формирующимся рынком и развивающихся государств в глобальной экономике в ближайшем будущем будет увеличиваться даже более высокими темпами, чем в докризисный период (рис. 3). В итоге, МВФ ожидает, что к 2014 г. развитые страны будут производить менее 50% планетарного продукта.

По целевому назначению инвестируемый иностранный капитал следует

делить на прямые и портфельные инвестиции. Прямые иностранные инвестиции представляют собой долгосрочное вложение капитала, обеспечивающее контроль инвестора и дающее право распоряжения над иностранной компанией. Прямые инвестиции представляют собой основную форму экспорта частного капитала. Портфельные иностранные инвестиции представляют собой вложения иностранного инвестора в ценные бумаги, доля которых в капитале компаний ниже предела, обозначенного для прямых инвестиций.

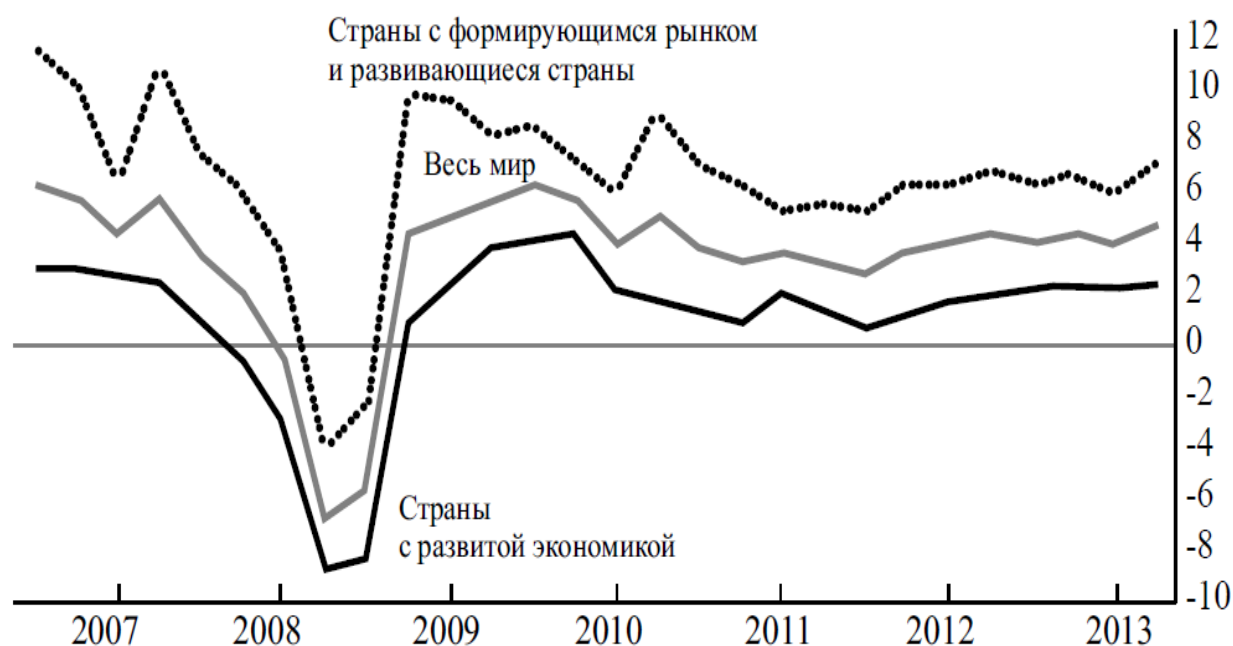


Рисунок 2 – Динамика роста мирового ВВП по группам стран в 2007-2013 гг., % [10,13]

Отмеченные выше тенденции развития мирового хозяйства в целом и рынков ссудных капиталов в частности определяют объемы и направления движения трансграничных потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Вопреки проблемам развития глобальной экономики, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), по данным ЮНКТАД, в 2011 г. выросли на 17%, составив 1,6 трлн.долл. (рис. 3). Произошло это во многом благодаря тому, что многие страны продолжили политику, направленную на дальнейшую либерализацию и снятие барьеров импорта ПИИ. В 2012 г. отмечалось снижение объема прямых иностранных инвестиций.

По данным ЮНКТАД, глобальный объем ПИИ сократился на 18,3% (300 млрд.долл.) и составил 1,3 трлн.долл. Таким образом, наметившийся в предыдущие три года положительный тренд роста ПИИ сошел на нет. К числу факторов, приведших к падению ПИИ в 2012 г., следует отнести возросшие риски, среди которых кризис еврозоны и угроза финансового кризиса в США, высокая вероятность смены правительств в ряде крупных стран, которые, несомненно, могли оказать заметное влияние на инвестиционную политику государств.

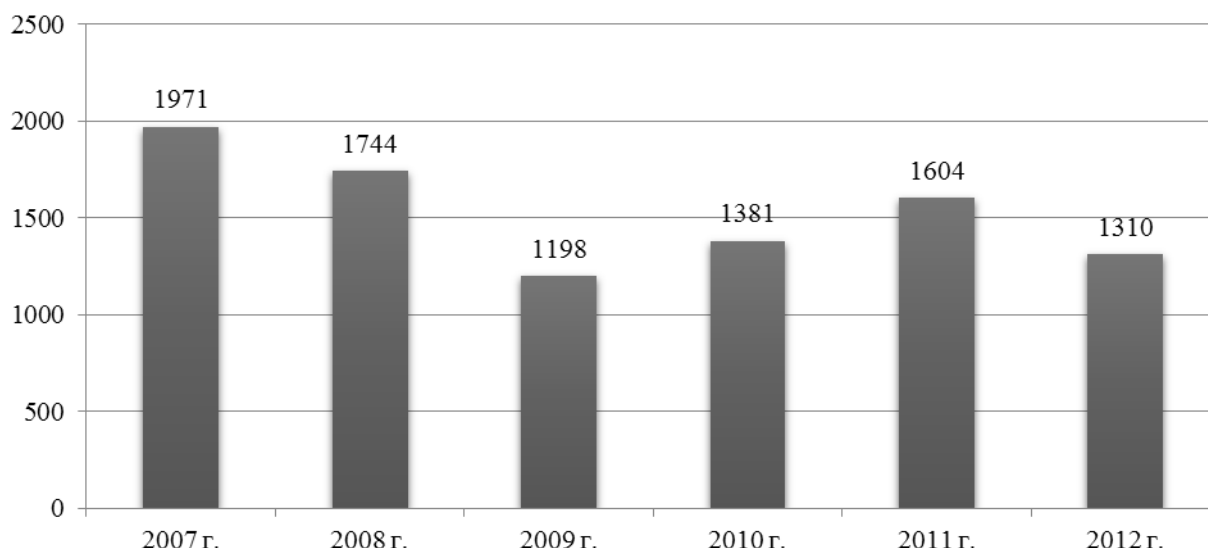


Рисунок 3 – Динамика мировых потоков ПИИ в 2005-2012 гг., млрд.долл. [12]

Страновой анализ трансграничного движения ПИИ позволяет сделать вывод о росте объемов инвестирования во всех группах стран – в развитых, развивающихся и странах с переходной экономикой (рис. 4). Следует отметить, что на переходные и развивающиеся экономики пришлось половина мировых ПИИ. В 2011 г. на эту группу стран пришелся рекордный объем ПИИ - 755 млрд.долл. В 2012 г. уменьшение объема ПИИ отмечалось во всех группах стран. Однако наиболее серьезное снижение прямых иностранных инвестиций произошло в развитых экономиках. Если в начале 2000-х годов эта группа стран поглощала около 80% глобального объема ПИИ, то за последнее десятилетие - около 50%.



Рисунок 4 – Динамика мировых потоков ПИИ в 2000-2012 гг.: страновой аспект, млрд. долл. [12]

Изучение мировой структуры прямых иностранных инвестиций позволяет сделать вывод о ее существенном изменении. Уже в 2010 г. доля развитых стран как реципиентов ПИИ сократилась до психологически важного уровня в 50%. Кроме того, общее сокращение глобального объема ПИИ в 2012 г. сильнее всего отразилось опять же на развитых странах. Объем притока ПИИ в развитые экономики в анализируемом периоде сократился на 32,1%, а в развивающиеся экономики – только на 3,2%, переходные – на 13,1%. В 2012 г. впервые за всю историю развивающиеся и переходные экономики в совокупности привлекли более 50% мировых ПИИ.

Региональный анализ движения ПИИ позволяет сделать вывод о том, что в 2011 г. наиболее высокими темпами прямые иностранные инвестиции росли в странах Латинской Америки и Карибского бассейна - 35%, а также в странах с переходной экономикой - 31% (табл. 2). В то же время следует отметить снижение инвестиционной активности в группе наименее развитых стран. Высокие темпы роста ПИИ в регион Юго-Восточной Азии объясняются увеличением объемов инвестирования в такие страны как Индонезию, Малайзию и Таиланд. Следует отметить, что ПИИ в экономику Китая выросли всего на 8% и составили 124 млрд.долл. В Южной Америке иностранных инвесторов привлекают обширные природные ресурсы, а также большой объем потребительского рынка. Согласно данным ЮНКТАД, несмотря на некоторое сокращение объема ПИИ, и в 2012 г. наиболее привлекательными объектами инвестирования по-прежнему являлись развивающиеся экономики. Менее всего из развивающихся стран инвесторов интересовала Азия и Океания, где поток ПИИ сократился на 9,5% против общего сокращения объема прямого инвестирования в эту группу стран на 3%. В то же время в страны Африки и Латинской Америки объемы ПИИ продолжали расти – на 5,5% и 7,2% соответственно.

Таблица 2 - Динамика ПИИ по ключевым регионам мира в 2010-2012 гг., млрд.долл. [12]

Регион	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.*	2014 г.*
Весь мир	1,381	1,604	1,310	1,630-1925	1,700-2,110
Развитые страны	674,9	807,8	548,9	810,0-940,0	840,0-1,020
Евросоюз	358,0	440,0	287,0	430,0-510,0	440,0-550,0
США	197,9	226,9	146,7	280,0-310,0	290,0-340,0
Развивающиеся страны	630,9	702,7	680,4	720,0-855,0	755,0-930,0
Африка	43,2	43,4	45,8	70,0-85,0	75,0-100,0
Латинская Америка и Карибским бассейн	187,9	217,0	232,6	215,0-265,0	200,0-250,0
Азия и Океания	397,8	440,7	399,0	440,0-620,0	460,0-570,0
Страны с переходной экономикой	75,2	93,7	81,4	100,0-130,0	110,0-150,0

\* прогнозные значения

В течение последнего десятилетия отмечалось устойчивое усиление интереса инвесторов к развивающимся странам. Как следует из данных рисунка 6,

исключением стал только 2009 г. Наибольшие объемы ПИИ приходятся на Азию и Океанию, наименьшие – на Африку. При этом потоки ПИИ на африканский континент с начала 2000-х гг. остаются стабильными без резких колебаний. Динамика потоков ПИИ в отдельные регионы развивающихся стран в 2000-2012 гг. представлена на рисунке 5.

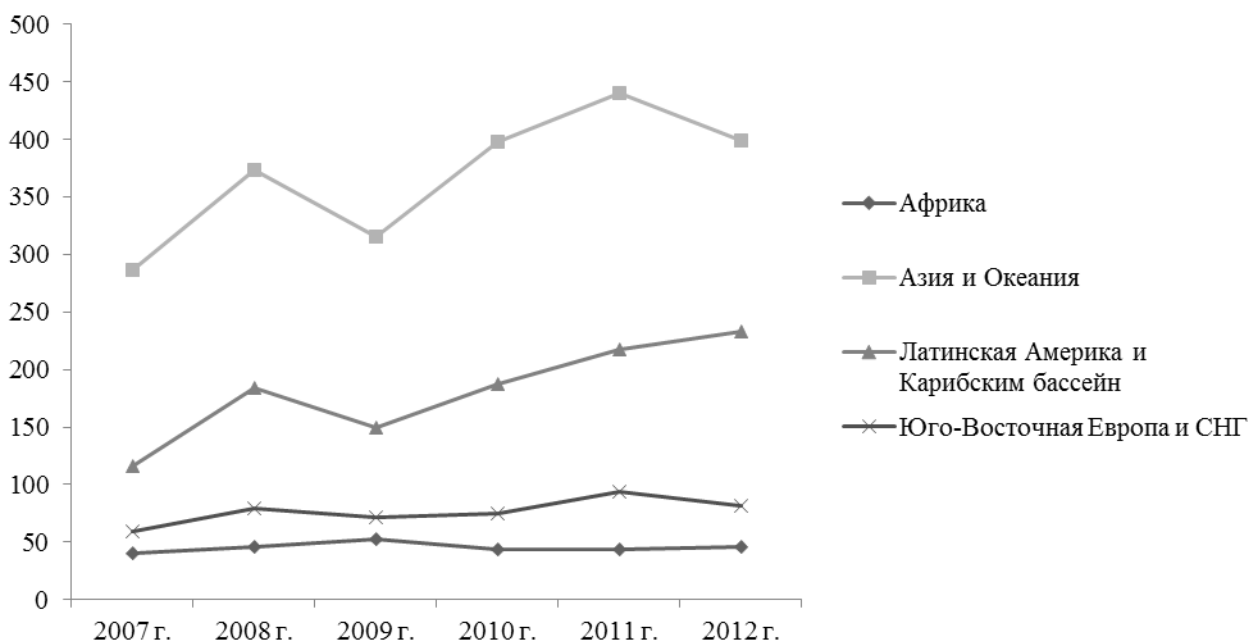


Рисунок 5 – Динамика потоков ПИИ в отдельные регионы развивающихся стран в 2000-2012 гг., млрд.долл. [12]

Несмотря на то, что в целом по итогам 2012 г. объем ПИИ в развивающиеся страны снизился на 3,2%, многие крупные экономики этой группы характеризуются ростом данного показателя. Кроме того, на фоне падения объема ПИИ в развитые страны на треть, 3%-ное снижение интереса к развивающимся экономикам не является критичным. Например, в Латинской Америке прирост ПИИ отмечался в Аргентине, Колумбии, Перу и Чили. Как следует из данных таблицы 3, в течение трех последних лет объемы прямых вложений иностранных инвесторов в эти государства растут. Следует отметить некоторое снижение интереса инвесторов к Бразилии: в 2012 г. в сравнении с 2011 г. объем ПИИ в страну сократился на 2% или 2,4 млрд.долл. Однако страна по-прежнему остается крупнейшим получателем инвестиций в регионе: на ее долю приходится 28% их общего объема. Динамика ПИИ в некоторых развивающихся странах в 2010-2012 гг. представлена в таблице 3.

В Азии отмечается сокращение объема ПИИ на 4,3 млрд.долл., произошедшее за счет сокращения инвестирования китайской экономики, занимающей второе место по притоку инвестиций. Однако темпы экономического роста Китая, составившие в 2012 г. 7,8%, являются хорошим мотивом для иностранных инвесторов. Следует отметить, что в азиатском регионе падение интереса

инвесторов ощутила Индия, Сингапур, Турция и Южная Корея. Общая нестабильность на Ближнем Востоке отразилась и на объеме инвестиционных потоков в этот регион. Однако Саудовская Аравия демонстрирует прирост объемов иностранного инвестирования. По итогам 2012 г. объем ПИИ в эту страну вырос на 15%, что составило 2,5 млрд.долл.

Таблица 3 - Динамика ПИИ в некоторых развивающихся странах в 2010-2012 гг., млрд.долл. [12], [16]

Регион	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Развивающиеся страны	630,9	702,7	680,4
Латинская Америка и Карибским бассейн	187,9	217,0	232,6
Аргентина	7,1	8,7	11,0
Бразилия	48,5	66,7	65,3
Колумбия	6,7	13,6	15,8
Перу	8,5	8,2	11,0
Чили	15,4	17,3	26,4
Азия и Океания	397,8	440,7	399,0
Китай	114,7	124,0	119,7
Индия	24,2	31,6	27,3
Индонезия	13,8	19,2	19,2
Саудовская Аравия	29,2	16,3	18,8
Сингапур	48,6	64,0	54,4

Следует отметить падение объемов ПИИ в развитых странах в 2012 г. в сравнении с 2011 г. на 258,9 млрд.долл. против их роста в 2010-2011 г. – на 132,9 млрд.долл. (табл. 4). При этом, в 2012 г. в Евросоюз и США поступило на 35% ПИИ меньше, чем в 2011 г. Необходимо отметить, что объемы ПИИ в развитые страны по итогам 2012 г. достигли минимальных значений за последние 10 лет. Анализ инвестиционной активности в развитых странах в 2011-2012 гг. позволяет сделать вывод об уменьшении объемов ПИИ в страны Евросоюза на 23% или на 152,7 млрд.долл., в США - на 8% или на 80,2 млрд.долл..

Следует отметить, что в 2010-2011 гг. наблюдалась обратная тенденция: ПИИ в европейские страны возросли на 82,0 млрд.долл., а в США – на 29,0 млрд.долл. Однако американская экономика по-прежнему остается крупнейшим получателем прямых иностранных инвестиций в мире. Серьезные потери объемов прямого инвестирования отмечаются в Бельгии. Еще в 2011 г. инвестиции в бельгийскую экономику составляли почти четверть от всего объема ПИИ в Евросоюз (103 млрд. долларов), но в 2012 г. этот поток сократился на 81% и составил менее 20 млрд. долл. Значительное снижение объемов ПИИ отмечается в Германии, экономика которой получила в 2011 г. 40,4 млрд.долл. ПИИ, а в 2012 г. – 1,3 млрд.долл.

Как следует из таблицы 4, некоторым европейским странам все же удалось добиться прироста объемов ПИИ. Например, в Великобритании и Франции прямые иностранные инвестиции увеличились на 22% и 44% соответственно. Прирост объемов ПИИ, в основном за счет реструктуризации и оздоровле-

ния финансового сектора, наблюдается в странах, продолжающих испытывать бюджетные и долговые проблемы - в Ирландии, Италии, Португалии. Эксперты полагают, что положительная динамика ПИИ в Ирландии (в 2012 г. в сравнении с 2011 г. их прирост составил 39,1 млрд.долл.) свидетельствует о выходе страны из кризиса.

Таблица 4 - Динамика ПИИ в развитых странах в 2010-2012 гг., млрд. долл. [12]

Регион	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Развитые страны	674,9	807,8	548,9
Евросюз	358,0	440,0	287,0
Бельгия	85,7	103,3	19,3
Великобритания	50,6	51,1	62,5
Германия	46,9	40,4	1,3
Ирландия	42,8	11,5	39,6
Италия	9,2	34,3	5,3
Франция	30,6	40,9	58,8
Австралия	35,2	65,8	48,5
Канада	29,1	41,4	47,2
США	197,9	226,9	146,7

Наиболее стабильными в вопросе объемов ПИИ оказались страны с переходной экономикой. В анализируемом периоде отмечается увеличение объемов ПИИ на 31% в странах Юго-Восточной Европы и СНГ. Данный прирост был получен в основном за счет нескольких крупных инвестиционных сделок в энергетическом секторе России. В данном регионе инвесторов продолжает привлекать динамично развивающиеся местные потребительские рынки и новые объекты, выставляемые на приватизацию. Следует отметить, что в странах СНГ по итогам 2012 г. произошло сокращение объема прямых иностранных инвестиций на 9,9% (табл. 5). Из полученных 78 млрд.долл. больше половины (44 млрд.долл.) пришлось на долю России, но это на 16,6% ниже, чем в 2011 г. Однако Казахстан и Украина, наоборот, вызвали интерес инвесторов, что привело к росту ПИИ на 13,4% и 11,5% соответственно. Таким образом, совокупный прирост ПИИ в эти две страны не смог компенсировать снижение объемов прямых инвестиций в Россию.

Таблица 5 – Динамика ПИИ в некоторых странах СНГ в 2010-2012 гг., млрд.долл. [12]

Регион	2010 г.	2011 г.	2012 г.
СНГ	70,6	86,5	78,0
Казахстан	11,6	13,7	15,6
Россия	43,3	52,9	44,1
Украина	6,5	7,2	8,0

Однако посткризисное состояние деловой среды сопряжено со множеством факторов неопределенности, в том числе и в инвестиционной сфере. Росту объемов глобальных ПИИ могут препятствовать такие факторы риска, как

непредсказуемость глобальной системы экономического управления, возможный широкомасштабный финансовый кризис, дисбалансы в бюджетах и финансовых секторах ряда развитых стран, а также рост темпов инфляции и перегрев ряда экономик с формирующимися рынками. Варианты прогноза на динамику ПИИ до 2015 г. представлены на рисунке 6.



Рисунок 6 - Глобальные потоки ПИИ в 2002-2012 гг. и прогнозы на 2013-2015 гг. [16]

Прогнозируется рост основных макроэкономических показателей как на глобальном уровне, так и в большинстве развивающихся стран. Это должно стимулировать инвесторов на реализацию новых проектов. Эксперты ЮНКТАД ожидают медленное восстановление глобальных объемов ПИИ, объем которых может достигнуть в 2013 г. 1,4 трлн.долл., а в 2014 г. - 1,6 трлн.долл. Однако для развитых экономик прогнозы по-прежнему пессимистичны: восстановление доверия инвесторов к этому региону будет происходить очень медленно и значительного роста ПИИ ожидать не приходится.

Инвестиции представляют собой важнейший и весьма дефицитный экономический ресурс, использование которого способствует росту эффективности производства и конкурентоспособности предприятий, созданию дополнительных рабочих мест, росту занятости населения и, как следствие, уровня его благосостояния. Эффективность деятельности предприятий, темпы их развития в значительной мере зависят от уровня инвестиционной активности субъектов хозяйствования, масштабов инвестиционной деятельности. Инвестиции в экономике выполняют важнейшие функции, без которых невозможно нормальное развитие ни одной экономической системы, ни отдельного предприятия, ни экономики страны в целом. Именно инвестиции в значительной мере опреде-

ляют будущее страны в целом, ее регионов и предприятий.

Список литературы:

1. Анализ развития рынка прямых иностранных инвестиций в мире [Электронный ресурс] // Личные деньги. – Режим доступа: <http://www.personalmoney.ru/txt.asp?sec=1550&id=2895374>.
2. Ветлугин, С.Ю. Международные рейтинги, влияющие на оценку инвестиционной привлекательности экономики [Электронный ресурс] / С.Ю. Ветлугин // Проблемы современной экономики. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=681>.
3. Инвестирование [Текст]: учебник для вузов / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 448 с.
4. Инвестиции [Текст]: учебник для вузов / Т.В.Теплова. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 724 с.
5. Краснов, С.А. Особенности международного движения капитала: прямые иностранные инвестиции [Текст] / С.А. Краснов // Труд и соц. Отношения. – 2010. - № 9. – С. 133-141.
6. Кузнецов, А. Прямые иностранные инвестиции: «эффект соседства» [Текст] / А. Кузнецов / МЭиМО. – 2008. - № 9. – С. 40-48.
7. Литвина, Н.И. Мировые инвестиции. Региональные тенденции [Текст] / Н.И. Литвина // АльмаМатер. – 2011. - № 1. – С. 67-74.
8. Мировое экономическое положение и перспективы в 2012 г. // Официальный сайт Организации объединенных наций. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/surveys/economic.shtm>.
9. Пахомов, А. Контрдинамика прямых инвестиций [Текст] / А. Пахомов // Экономическая политика: экспертный канал. – Режим доступа: <http://ecpol.ru/index.php/monitoringi/ezhemesyachnye/525-kontrdinamika>.
10. Пахомов, А. Экспорт прямых инвестиций из России: очерки теории и практики [Текст] М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. – 368 с.
11. Петрикова, Е.М. Прямые иностранные инвестиции и экономический рост [Текст] / Е.М. Петрикова // Вопросы статистики. – 2009. - № 9. – С. 14-21.
12. Развитые экономики остались без инвесторов [Электронный ресурс] // World Economic journal. – Режим доступа: [http://world-economic.com/ru/articles\\_wej-262.html](http://world-economic.com/ru/articles_wej-262.html).
13. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Текст] / под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
14. The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index - 2011 annual [Электронный ресурс] / Официальный сайт ООН. – Режим доступа: <http://www.ey.com>.
15. World Economic Situation and Prospects 2013 [Электронный ресурс] / Официальный сайт ООН. – Режим доступа: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wesp2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wesp2013_en.pdf).
16. World Investment Report 2013. Global value chains: investment and trade for development [Электронный ресурс] / Официальный сайт ООН. – Режим до-

ступа: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf).

**Рудакова Ольга Викторовна**

*д.э.н., профессор кафедры экономической теории и мировой экономики  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: rudakova71@ya.ru*

**Анисимова Анастасия Николаевна**

*младший специалист визового центра  
ООО «Виза менеджмент сервис»  
e-mail: kare91@mail.ru*

**Строков Михаил Александрович**

*лейтенант полиции УМВД России по г. Орлу  
e-mail: strok89.89@mail.ru*

**УДК 339.564**

**Л.М. Марченкова, И.Б. Илюхина**

## **РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ**

*В настоящее время вопрос об экспортном потенциале России и ее регионов активно обсуждается на различных уровнях государственной власти. Это объясняется необходимостью интеграции России в мировое хозяйство на правах экономически развитого государства.*

*Ключевые слова: регион, экспортный потенциал, экспорт, мировая экономика, мировой рынок.*

В настоящее время вопрос об экспортном потенциале России и ее регионов активно обсуждается на различных уровнях государственной власти. Это объясняется необходимостью интеграции России в мировое хозяйство на правах экономически развитого государства. Особую актуальность данная проблема приобретает в условиях снижения темпов роста мировой экономики и вступления России во Всемирную торговую организацию.

В большинстве своем российские ученые определяют экспортный потенциал страны как ее способность реализовывать конкурентоспособные товары. Более широкое определение дает Дадалко В.А., анализируя формирование экспортного потенциала на различных уровнях экономики и определяя категорию «экспортный потенциал» как способность осуществлять под влиянием эндогенных и экзогенных факторов торговую деятельность на внешнем рынке [1].

Для России развитие экспортного потенциала на микро-, мезо- и макро-уровнях – задача особенно актуальная, поскольку экспортный потенциал страны является одним из главных факторов экономического роста. Следует отметить, что для развитых экономик вопрос формирования экспортного потенциала как фактора экономического роста не является наиважнейшим. Это объясняется тем, что уровень качества производимой продукции в развитых странах достаточно высокий и отсутствует ощутимая разница в требованиях, предъявляемых к продукции для внутреннего и мирового рынков [1].

В целях обеспечения конкурентных преимуществ, поддержки и защиты интересов отечественных экспортеров на внешнем рынке, роста экономического потенциала и повышения доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта в Российской Федерации разработана система мер государственной поддержки экспорта, предусматривающая использование торгово-экономических, организационных, финансовых и информационно-консультационных инструментов.

В целях поддержки экспортной деятельности в Российской Федерации созданы следующие институты:

1. Национальные институты по поддержке экспорта. К таким институтам относятся: Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк), Сбербанк России, Российский экспортно-импортный банк (ЗАО «Росэксимбанк»), Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) и т.д. [5].

2. Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах. Данные структуры оказывают содействие российским компаниям в продвижении их продукции и услуг на внешние рынки, такие как подготовка разного рода информации (например, информации о состоянии отдельных секторов экономики и рынков страны пребывания, о регулировании внешнеэкономической и предпринимательской деятельности страны пребывания), содействие в поиске потенциальных партнеров, в организации деловых переговоров и т.д. [5].

3. Международные программы по развитию экономического сотрудничества. К ним можно отнести: тарифные преференции российским экспортерам в рамках общей системы преференций ООН и Программы по развитию экономического сотрудничества Европейского Союза и России.

4. Федеральные программы поддержки экспортеров. К такого рода программам относятся:

- система предоставления государственных гарантий Российской Федерации для поддержки экспорта промышленной продукции;
- меры по осуществлению долгосрочного и среднесрочного экспортного кредитования за счет средств федерального бюджета;
- страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков;
- господдержка выставочно-ярмарочной деятельности и т.д.

## 5. Региональные программы поддержки экспортеров.

Предметом нашего анализа как раз и является проблема формирования экспортного потенциала регионов Российской Федерации. Экспортный потенциал региона представляет собой способность предприятий, отраслей и экономики региона в целом реализовывать на зарубежных рынках конкурентоспособные товары и услуги при имеющимся уровне развития рыночных отношений, экономических факторов и системы организационно-экономической поддержки экспорта. В этой связи нам представляется, что на сегодняшний день главной задачей государственного регулирования внешнеторговой сферы в субъектах Федерации является совершенствование товарной структуры экспорта, а именно увеличение в экспорте доли продукции наукоемких производств, машиностроения, приборостроения, агропромышленного комплекса.

Со стороны государственной власти развитие экспортного потенциала региона заключается в создании инструмента активизации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ экономики региона в международном разделении труда. Совершенствование методов содействия экспортной деятельности имеет чрезвычайно высокое значение, поскольку поддержка экспортно-ориентированных предприятий позволяет увеличивать приток финансовых средств в экономику региона и способствует его развитию, а также обеспечивает рост налоговых поступлений в бюджеты различных уровней и создание дополнительных рабочих мест.

Региональным органам власти принадлежит существенная координирующая роль в процессе развития экспортного потенциала конкретного региона и страны в целом. Это можно объяснить следующим:

1. Государственная власть в субъектах Федерации являются центральным звеном управления внешнеэкономическим комплексом региона, так как непосредственно контактирует с предприятиями-участниками внешнеэкономической деятельности, с управленческими структурами всех уровней и с подразделениями инфраструктурного обеспечения региональной внешнеэкономической деятельности.

2. Территориальные органы государственного управления способны аккумулировать наиболее полную информацию о возможностях участия региона во внешнеэкономической деятельности.

3. Именно региональная экономическая политика, способно учесть экономические интересы предприятий конкретного региона и проживающего в его границах населения.

Следует отметить, что определение концепции экспортной политики страны находится в ведении федеральных органов власти, однако воплощение основных направлений в этой области ложится основной массой на региональную власть. Именно на уровне регионов должна вестись работа по созданию экспортного потенциала, оживлению внешнеэкономических связей и стимулированию выхода предприятий на внешние рынки.

Экспортноориентированные предприятия многих российских регионов сталкиваются в настоящее время с рядом определенных трудностей. Для выхо-

да на внешние рынки компаниям нужны финансовые и человеческие ресурсы, чтобы провести серьезные маркетинговые исследования и адаптировать собственное производство, в соответствии с мировыми стандартами качества. Многие фирмы не в состоянии самостоятельно выйти на мировой рынок. В этом случае на помощь должно прийти Правительство субъектов Федерации, которое сможет взять на себя часть расходов по формированию экспортного потенциала предприятий региона. Региональные органы власти имеют в своем арсенале достаточно большое количество инструментов воздействия на внешнеэкономическую деятельность региона. Среди мер, стимулирующих экспорт-ориентированные предприятия, можно выделить:

- использование налоговых льгот для экспортеров за счет снижения выплат в региональный бюджет;
- стимулирование экспорта предприятий, производящих наукоемкую продукцию, путем льготного кредитования экспортных производств;
- поддержка товаропроизводителей в поисках внешних рынков сбыта;
- предоставление консультационных и информационных услуг потенциальным зарубежным партнерам по вопросам конъюнктуры рынков, где предполагается реализовать производимые на экспорт товары;
- создание системы продвижения товаров на внешние рынки (усиление рекламной и выставочно-ярмарочной деятельности, особенно в сфере экспорта услуг);
- развитие инфраструктуры внешней торговли в регионе;
- подготовка квалифицированных кадров для работы на предприятиях в рамках внешнеторгового сотрудничества и т.д.

Для поддержки фирм, желающих реализовывать свою продукцию на экспорт, необходимо создание разнообразных центров в регионе, который будет заниматься разработкой и внедрением комплекса мер, способствующих продвижению отечественных компаний на внешние рынки. Например, в Нижнем Новгороде в течение 4 лет функционирует Центр развития экспортного потенциала Нижегородской области. Основной задачей Центра является обеспечение формирования и реализации политики Правительства области по созданию, функционированию и развитию системы комплексной поддержки экспорта и импортозамещения, а также обеспечения подготовки высококвалифицированного персонала в сфере экспорта инновационных и наукоемких видов продукции и услуг. Поставленная задача решается путем реализации следующих основных направлений [4]:

1. Организация тесного взаимодействия с Минэкономразвития России, торговыми представительствами Российской Федерации в иностранных государствах, а также со структурными подразделениями Правительства области.
2. Создание информационно-поисковой партнерской сети (разработка специализированного программного обеспечения, создание точек удаленного доступа, наполнение и актуализация информационных баз данных), выполнение функций «одного окна» для экспортно-ориентированных промышленных

предприятий и предприятий, привлекающих иностранные инвестиции.

3. Оказание содействия в продвижении продукции и услуг экспортно-ориентированных предприятий на зарубежные рынки, включая:

- совместно с торговыми представительствами проведение маркетинговых исследований и подготовка справок и обзоров потенциальных рынков сбыта за рубежом;

- продвижение информации об экспортно-ориентированных предприятиях и предприятиях, привлекающих иностранные инвестиции за рубежом;

- подбор совместно с Торговыми представительствами Российской Федерации перечня и информирование потенциальных контрагентов на основе представленных презентационных материалов (дистанционно, без личного участия компании);

- совместно с торговыми представительствами организация встреч, переговоров, презентаций, «круглых столов» и др. с участием иностранных партнеров;

- создание реестра экспортно-ориентированных предприятий региона, сбор необходимой информации и размещает ее на Едином портале внешнеэкономической информации Минэкономразвития России, на портале Европейской сети поддержки предпринимательства, а также в Российской сети трансфера технологий. Создание и регулярное обновление регионального Интернет - портала по поддержке экспорта и привлечению инвестиций;

- участие в подготовке предложений по содержанию программ переподготовки и повышения квалификации специалистов в сфере внешнеэкономической деятельности [42].

4. Организация участия экспортно-ориентированных предприятий в выставках, бизнес-турах, встречах и других международных мероприятиях.

5. Оказание организационной, правовой и консультативной поддержки при заключении экспортных и инвестиционных контрактов. Для компаний только выходящих на иностранные рынки предусмотрено предоставление информации о тонкостях зарубежного законодательства, особенностях финансирования, изменения внешнеторговой деятельности после вступления России в ВТО и т.д.

6. Оказание поддержки при проведении процедур по сертификации, стандартизации и оформлении разрешительных документов при экспорте товаров и услуг.

7. Разработка, утверждение и реализация региональной программы по развитию экспорта.

Экономическая целесообразность региональных экспортных центров несомненна в силу окупаемости их содержания в случае роста экспорта региона, что и является целью таких структур.

Аналогичные структуры существуют также в Республике Карелии, Ростовской, Нижегородской, Ивановской, Кировской и других областях. Во многих регионах России экспортная деятельность стимулируется в рамках поддержки малого и среднего предпринимательства. Государственным структурам следует особое внимание уделять поддержке экспортно-ориентированного малого и среднего предпринимательства. Инструментами поддержки в данном

случае могут стать [3]:

- разработка и продвижение инфраструктуры поддержки внешнеэкономического функционирования экспортоориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства;
- организация информационно-консультационного обеспечения и промоутерской поддержки;
- развитие кадрового потенциала в сфере государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и (или) реализующих товары, предназначенные для экспорта;
- субсидирование субъектов малого и среднего бизнеса, производящих и (или) реализующих товары, предназначенные для экспорта;
- упрощение процедур по возврату НДС и сертификации и т.д.

Основой развития экспортного потенциала на уровне региона должна стать разработка и реализация конкретной программы развития внешней торговли, которая будет отражать приоритеты развития, а также методы и инструменты воздействия на товарную структуру.

Список литературы:

1. Воробьева, Н.В. Формирование и оценка экспортного потенциала аграрного региона (на примере Ставропольского края) [Текст] / Н.В. Воробьева // Вестник АПК Ставрополья. – 2012. - № 3(7). –С.66-69.
2. Дадалко, В. Роль экспортного потенциала в социально-экономической системе [Текст] / В. Дадалко, С. Дубков. // Банкаўскі веснік. – 2013. -№2. – С.16-20.
3. Елькин, И.В. Оценка и перспективы развития экономики региона с экспортной ориентацией [Текст]: Дис. ... канд. экономических наук. – Иркутск, 2010. – 189 с.
4. На контроле Правительства Орловской области экспортная политика: новостной сайт Безфотрамата.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orel.bezformata.ru/listnews/orlovskoj-oblasti-eksportnaya/3480375/>.
5. Официальный сайт Новгородского центра поддержки экспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ncpe.ru/>.
6. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/vnesheconom/vto/russia\\_vto/](http://www.ved.gov.ru/vnesheconom/vto/russia_vto/).

**Марченкова Лилия Михайловна**

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории и мировой экономики  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: marchenkova.lilya@yandex.ru*

**Илюхина Ирина Борисовна**

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории и мировой экономики  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: irboil@mail.ru*

УДК 330.322

О.В. Рудакова, А.И. Мерцалова, М.А. Строков

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТЕРРИТОРИЙ  
НА РУБЕЖЕ ВЕКОВ**

*Экономические отношения в системе мирового хозяйства находят свое проявление и в такой форме, как международное движение капитала. Благоприятный инвестиционный климат способствует возникновению новых инвестиционных проектов, генерирует стимулы для эффективного вложения финансовых ресурсов. Существует несколько подходов к составлению рейтинга инвестиционной привлекательности территории.*

*Ключевые слова: мировой рынок инвестиций, международное движение капитала, прямые инвестиции, портфельные инвестиции, инвестиционный климат.*

Экономические отношения в системе мирового хозяйства находят свое проявление и в такой форме, как международное движение капитала. Движение финансовых потоков между кредиторами и заемщиками, являющимися гражданами разных стран, между собственниками и их фирмами, которые находятся за рубежом, образуют международное движение капитала. Поскольку сегодня большинство стран вывозит и ввозит капитал из-за рубежа, то можно говорить о международном движении капитала. На сегодняшний день большинство стран одновременно выступает в роли и экспортера, и импортера, т.е. имеет место так называемая перекрестная миграция капитала. Международное перемещение финансовых ресурсов начало активно развиваться в эпоху становления мирового хозяйства. Дополняя и опосредуя международную миграцию товаров, услуг и прочих ресурсов, оно стало неотъемлемой чертой международных экономических отношений и современной мировой экономики. Сегодня международное движение финансовых ресурсов является определяющим элементом в функционировании мировой экономики, развития иных форм международных экономических отношений.

Для комплексного анализа условий рационального использования инвестиций экономическая наука и практика используют категорию инвестиционного климата. Как уже отмечалось, на мировом рынке капиталов имеет место жесткая конкурентная борьба за привлечение иностранных инвестиций, а обеспечение их достаточного количества и качественного состава стоит среди приоритетных задач любого государства. В этой связи создание благоприятного инвестиционного климата является одним из важнейших условий для привлечения иностранных инвестиций и обеспечения последующего экономического роста страны. Благоприятным считается инвестиционный климат, стимулирующий деятельность инвесторов и способствующий притоку капитала. Неблаго-

приятный инвестиционный климат отражает высокие инвестиционные риски и ведет к утечке капитала и сворачиванию инвестиционной деятельности.

Благоприятный инвестиционный климат способствует возникновению новых инвестиционных проектов, генерирует стимулы для эффективного вложения финансовых ресурсов. Иными словами, благоприятный инвестиционный климат является залогом процветания компании, роста ее доходов, снижения затрат и рисков. Общественным эффектом позитивного инвестиционного климата является рост производительности труда, высокие темпы НТП, повышение качества и конкурентоспособности продукции, сокращение безработицы, рост налоговых платежей в бюджеты различных уровней.

Инвестиционный климат следует рассматривать как совокупность экономических, политических, юридических и социальных факторов, определяющих степень риска как отечественных, так и иностранных инвесторов и эффективность использования капиталовложений. Смысл указанных и некоторых других факторов инвестиционного климата состоит в следующем:

– Политический фактор отражает отношение государственных и муниципальных органов власти к инвестиционным процессам и определяется структурой власти, политическим режимом, взаимоотношениями различных ветвей власти и т.д.

– Ресурсно-сырьевой фактор показывает состояние и разнообразие природно-сырьевой базы страны и является определяющим для развития производства, т.к. выступает источником экономических ресурсов.

– Производственный фактор зависит от уровня развития производственного сектора экономики и характеризуется степенью удовлетворения потенциального спроса и возможностями расширения производства.

– Потребительский фактор связан с уровнем потребления благ и характеризуется широтой ассортимента товаров и услуг, покупательской способностью населения.

– Инфраструктурный фактор отражает наличие и уровень развития комплекса отраслей народного хозяйства, обслуживающих производство (дороги, мосты, транспорт, связь, водоснабжение, канализация, образование, наука, здравоохранение и др.).

– Инвестиционный фактор влияет на уровень и динамику инвестиционных вложений в экономику.

– Экологический фактор определяет условия среды обитания и проявляется во всех отраслях материального производства, т.к. риск экологической катастрофы снижает привлекательность объектов для инвестирования.

– Макроэкономический фактор указывает на общие социально-экономические тенденции развития страны, характеризуется взаимоотношениями с другими странами, уровнем валютного курса.

– Финансовый фактор отражает состояние финансовой системы государства и характеризуется положениями и реализацией фискальной, кредитно-денежной, амортизационной политики, уровнем банковского кредитования.

– Трудовой фактор влияет на уровень экономической активности населения, его квалификацию.

– Социальный фактор отражает демографические тенденции (динамика численности населения, его половозрастную структуру), уровень девиантного поведения, социальную структуру общества, отношения внутри и между социальными группами.

– Инновационный фактор показывает состояние науки страны и определяется развитием науки и техники, уровнем расходов на НИОКР.

Такая экономическая категория, как инвестиционная привлекательность используется как теоретиками, так и практиками для характеристики среды инвестиционной деятельности, в основном, на этапе анализа ее состояния и перспектив инвестиционных вложений. Инвестиционная привлекательность можно оценивать на разных уровнях (страна, отрасль, регион, предприятие). Под инвестиционной привлекательностью на макроуровне следует понимать экономические, правовые, политические, социальные и прочие условия, созданные государством всем субъектам инвестиционной деятельности как отечественным, так и иностранным, способствующим развитию национальной экономики.

В международной деловой практике при принятии решений об инвестировании широко используются результаты различных глобальных рейтингов, ранжирующих государства по степени их соответствия определенным критериям. Такие рейтинги составляются, как правило, ежегодно и опираются на постоянный набор показателей, выбранный тем или иным рейтинговым агентством. На основе данных показателей производится расчет интегральной оценки, характеризующей состояние тех или иных составляющих инвестиционного климата стран и регионов.

Как уже отмечалось, существует несколько подходов к составлению рейтинга инвестиционной привлекательности территории. Например, исследователи Гарвардской школы бизнеса, полагают, что инвестиционную привлекательность стран следует оценивать на основе экспертного метода по таким параметрам, как законодательство, регулирующее отечественные и иностранные инвестиции; условия вывоза капитала из страны; статус и состояние национальной валюты; уровень инфляции; политическая обстановка в стране; доступ к национальному капиталу [3].

Всемирным банком была разработана методика сравнительной оценки инвестиционной привлекательности, учитывающая ее социально-политическую составляющую; характер и степень вмешательства государства в экономику страны; направления, темпы и перспективы рыночного реформирования экономики; качество инфраструктуры; наличие и качество трудовых ресурсов; «демократические традиции» и «приверженность демократическим ценностям» [3].

Международной финансовой корпорацией (МФК) в основу оценки инвестиционной привлекательности страны положила такие факторы, как возможности, процедура и стоимость решений об открытии частного бизнеса; состояние трудового законодательства; характер практики контрактных отношений;

возможности и процедура получения кредитов; особенности процедуры банкротства; особенности лицензирования бизнеса; характер защиты инвесторов [3].

Широко известной является комплексная оценка инвестиционной привлекательности стран и регионов журнала «Euromoney», использующего [2] девять групп показателей с указанием их веса (в процентах) в итоговом показателе: состояния экономики (25%), уровня политического риска (25%), состояния общей задолженности (10%), способности к обслуживанию долга (10%), кредитоспособности (10%), доступности банковского кредитования (5%), доступности краткосрочного финансирования (5%), доступности долгосрочного ссудного капитала (5%), вероятности возникновения форс-мажорных обстоятельств (5%). Указанные значения показателей характеризуют наилучшее их состояние, наихудшее состояние оценивается нулевым значением. Совокупный показатель рисков для каждой страны представляет собой сумму всех девяти параметров.

Хорошо известен рейтинг инвестиционной привлекательности, составляемый аудиторской компанией «Эрнст энд Янг». Компания является международным лидером в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок и консультирования. Очередной выпуск «The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index» вышел в 2011 г. В исследовании дается подробная характеристика 80 стран мира, базирующаяся на шести критериях: деловая активность; глубина рынка капитала; налогообложение; защита инвесторов и корпоративное управление; социальное окружение и социальная среда; предпринимательская культура и возможности соглашения. Рейтинг инвестиционной привлекательности, представленный «Эрнст энд Янг» в 2011 г. (рис. 1), указывает, что США оказались наиболее благоприятной страной для иностранных инвесторов. Эксперты компании отмечают, что позиции США в рейтинге инвестиционной привлекательности объясняются высокими показателями социально-экономического развития, в том числе и рынка капиталов, а также высокоразвитой системой корпоративного управления, прочной законодательной базой в сфере защиты инвесторов.

Высокий уровень инвестиционной привлекательности демонстрирует также Великобритания (2 место) и Канада (3 место). Специалисты «Эрнст энд Янг» отмечают рост инвестиционной привлекательности ряда ближневосточных и африканских государств. Так, Тунис и Египет благодаря бурному развитию рынков капитала и роста качества корпоративного управления и вопреки политической нестабильности стали обладателями относительно высоких рейтингов, 55 и 56 места соответственно. Положительные тенденции демонстрирует также экономика Марокко (54 место) и Саудовской Аравии (25 место). Не вызывает удивления падение рейтинга инвестиционной привлекательности Греции (44 место), Исландии (30 место) и Ирландии (24 место), ставшее следствием суверенного долгового кризиса снизились рейтинги инвестиционной привлекательности. Следует отметить динамичное развитие рынков капитала в латиноамериканских странах, ставшее возможным благодаря росту активности как отечественных инвесторов, так и пришедшим в экономику прямым инвестициям.

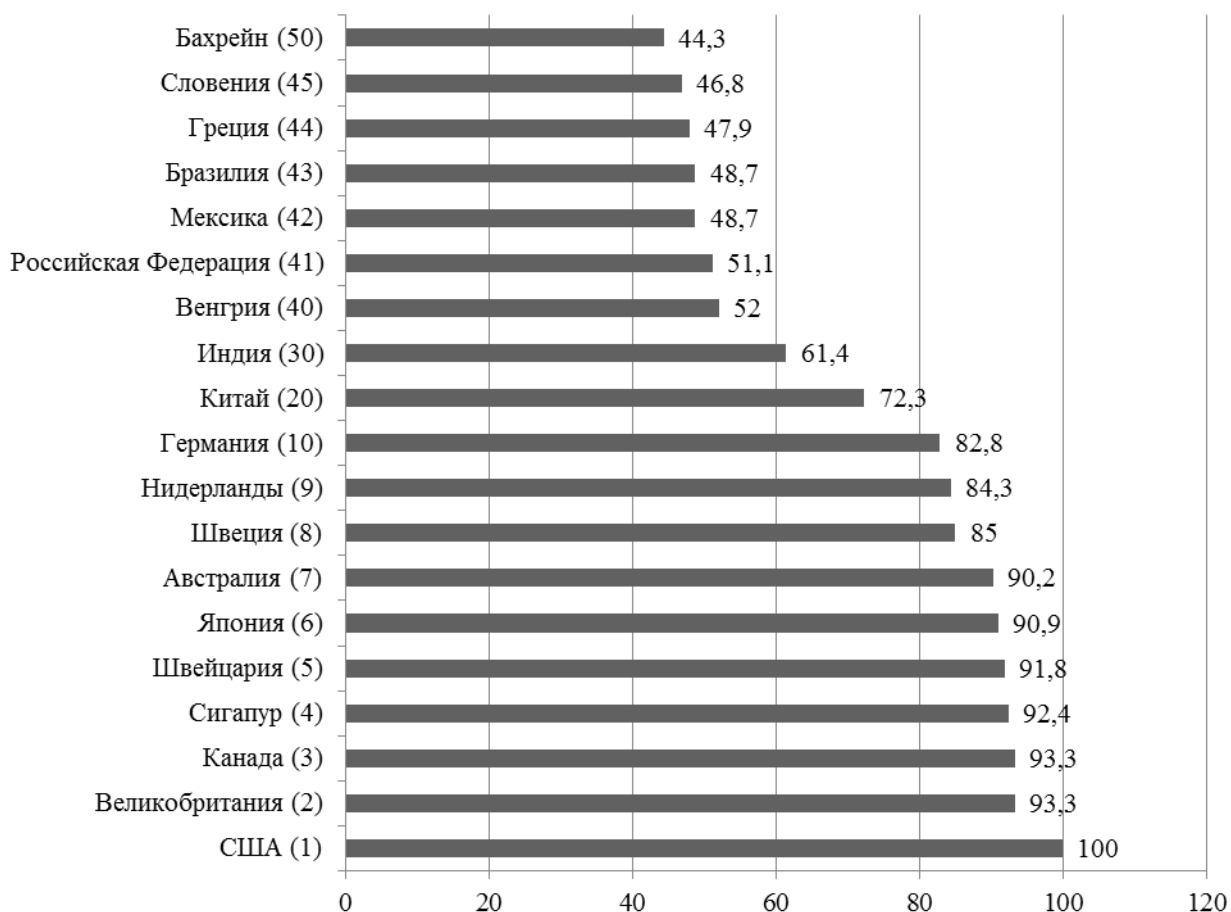


Рисунок 1 – Рейтинг инвестиционной привлекательности «Эрнст энд Янг» 2011 г. [51]

В докладе «The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index 2011» эксперты «Эрнст энд Янг» отмечают особую роль в мировой экономике в целом и на рынке капиталов в частности стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай). Данные экономики отличаются обилием природных ресурсов, значительной численностью населения, мощным социально-экономическим потенциалом. Однако, по мнению экспертов, эти страны отличаются также и наличием проблем в области корпоративного управления и слабой защищенностью инвесторов. Еще одной «отличительной» чертой данной группы стран является высокий уровень коррупции. Экономики БРИК располагают обширными инвестиционными возможностями, реализация которых невозможно без участия иностранных инвесторов.

Согласно данным исследования, проведенного компанией «Эрнст энд Янг», страны БРИК в последние годы вызывают устойчивый интерес иностранных инвесторов. Наибольшей популярностью среди иностранных инвесторов пользуется Китай с его высоким уровнем деловой активности и ликвидностью рынка капитала, занявший 20 место в рейтинге инвестиционной привлекательности. Индия в рассматриваемом рейтинге заняла 30-е место, Бразилия – 43 место. Среди всех стран БРИК позиции России оказались худшими практически по всем ключевым показателям инвестиционной привлекательности (рис. 2).

Она заняла 41-е место в общем рейтинге.

«Национальное Рейтинговое Агентство» в 2011 г. опубликовало очередной рейтинг инвестиционной привлекательности стран мира. Целью данного исследования являлось ранжирование стран по уровню инвестиционной привлекательности. Особенностью данного рейтинга является то, что его показатели рассчитываются относительно России. Методология рейтинга основана на анализе авторитетных страновых рейтингов и построении на их основе производного индекса, характеризующего уровень инвестиционной привлекательности каждой из стран относительно России. При анализе используются рейтинги, ежегодно публикуемые ведущими международными организациями и оценивающие страны мира по различным критериям (конкурентоспособность национальной экономики, эффективность государственного управления, качество жизни населения, уровень коррупции и пр.). Таким образом, комплексный рейтинг, составляемый НРА, опирается на значительное число показателей, определяющих успешность инвестирования в ту или иную экономику.

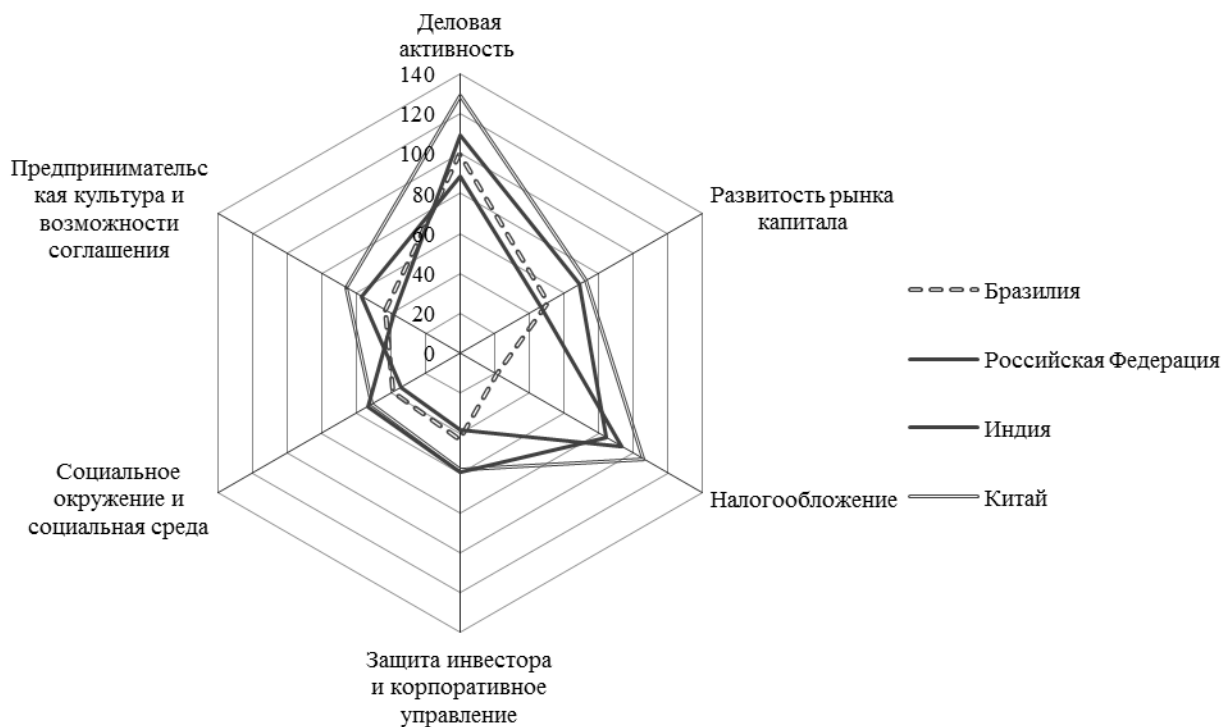


Рисунок 2 – Соотношение шести показателей инвестиционной привлекательности стран БРИК [23]

По итогам рейтинга инвестиционной привлекательности, 2011 г. Россия заняла 116 место, поднявшись на 2 позиции относительно результата 2010 г. (рис. 3). По мнению экспертов, такое незначительное улучшение позиций российской экономики связано не столько с улучшением ситуации в стране, сколько с ухудшением экономической ситуации у её соседей по рейтинговой таблице. Россия улучшила свои позиции только в четырех рейтингах из девяти учи-

тываемых при расчете комплексного индекса. Положительная динамика отмечалась в рейтингах условий ведения бизнеса, человеческого развития, восприятия коррупции. Однако даже на фоне отмеченного улучшения позиции России в названных рейтингах являются крайне невысокими, и наша страна уступает большинству развитых государств. В 2011 г. Россия существенно ухудшила свои позиции в рейтингах, оценивающих уровень демократии и гражданских свобод. Так, по индексу демократии журнала «The Economist» в 2011 г. Россия заняла одно из последних мест, а политический режим страны классифицировался как авторитарный. Массу вопросов вызывает эффективность государственного управления в нашей стране. В рейтингах, оценивающих данный показатель, Россия устойчиво сохраняет низкие показатели.

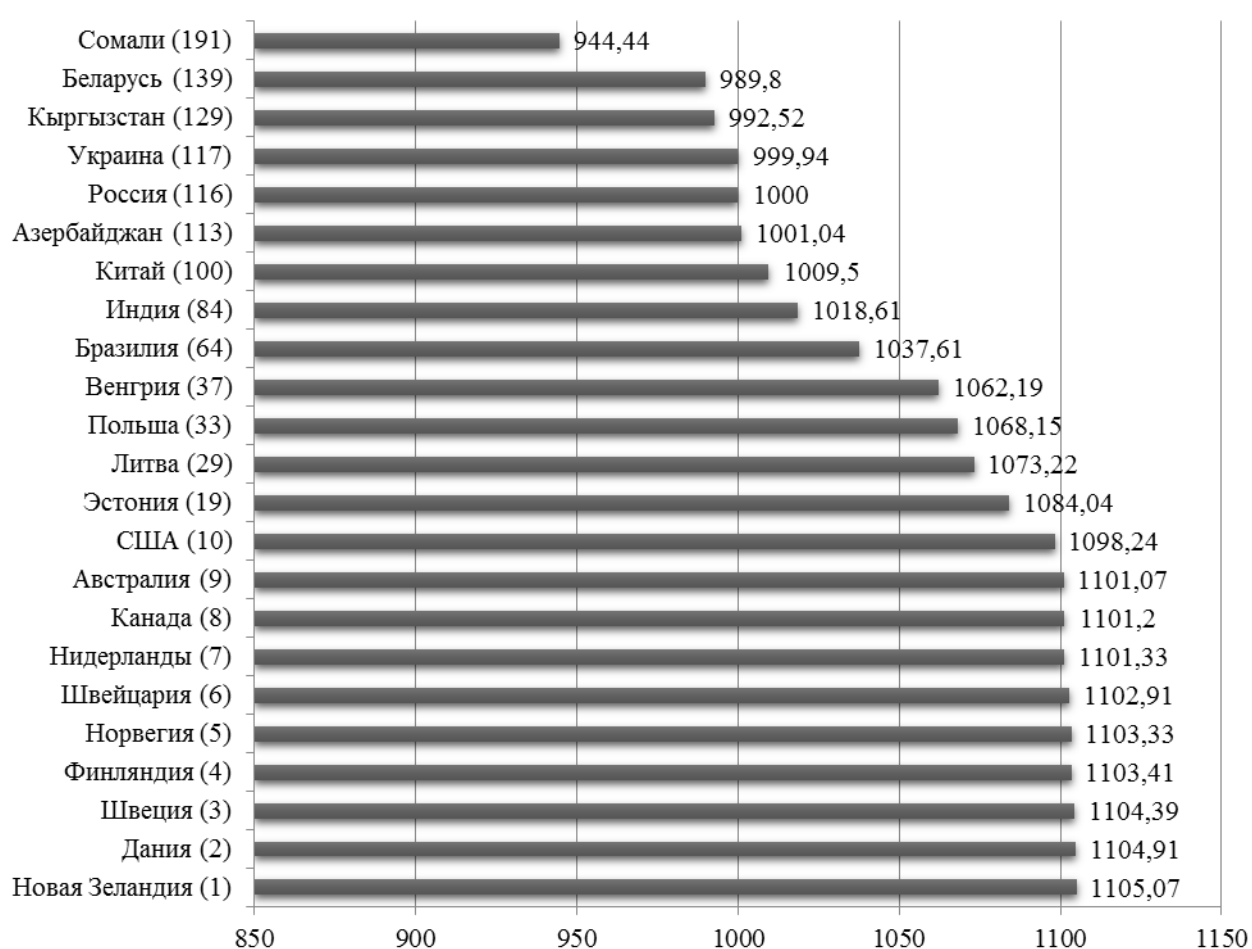


Рисунок 3 – Комплексный рейтинг НРА в 2011 г.

По данным рейтинга НРА, отмечается улучшение позиций в рейтинге ряда бывших советских республик. Эстония в данном рейтинге заняла 19 место, Литва – 29, Латвия – 36. Позиции балтийских стран почти не изменились по сравнению с 2010 г. К числу государств, далеко продвинувшихся в рейтинге инвестиционной привлекательности НРА, относится Грузия: она поднялась с 76 места в 2010 г. на 63 место в 2011 г. Иная ситуация складывается на Украине: страна опустилась с 104 места в 2010 г. на 117 место в 2011 г. Кроме Украины,

еще ряд стран СНГ занял в рейтинге места ниже, чем Россия. Кыргызстану принадлежит 129 место в рейтинге инвестиционной привлекательности НРА, Беларуси - 139 место, Таджикистану - 160 место, Узбекистану - 174 место, Туркменистану - 181 место. Интересно отметить, что перечисленные страны (за исключением Туркменистана) за год опустились вниз по рейтингу, особенно заметным это снижение получилось у Беларуси – год назад эта страна занимала 129 место.

Лидером комплексного рейтинга 2011 г. стала Новая Зеландия, занимавшая год назад вторую строчку. На второй позиции разместилась Дания, которая в 2010 г. занимала третье место. Места с третьего по пятое заняли скандинавские страны: Швеция, Финляндия и Норвегия. Первая пятерка стран на сегодняшний день считается эталоном высокоразвитого государства, обеспечивающего условия для социально-экономического развития, максимально комфортного и свободного ведения бизнеса. Замыкают первую десятку стран-лидеров США.

#### Список литературы:

1. Анализ развития рынка прямых иностранных инвестиций в мире [Электронный ресурс] // Личные деньги. – Режим доступа: <http://www.personalmoney.ru/txt.asp?sec=1550&id=2895374>.
2. Вершинина, А.А. Прямые иностранные инвестиции и особенности их привлечения в экономику страны и региона [Текст] / А.А. Вершинина // Экономика, статистика и информатика. - 2011. - № 3. – С. 23-29.
3. Ветлугин, С.Ю. Международные рейтинги, влияющие на оценку инвестиционной привлекательности экономики [Электронный ресурс] / С.Ю. Ветлугин // Проблемы современной экономики. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=681>.
4. Григорьев, Л. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций [Текст] / Л. Григорьев // Вопросы экономики. – 2011. - № 6. – С. 4-20.
5. Ильина С. А. Сущность категории «инвестиционный климат» и категории «инвестиционная привлекательность» [Текст] / С.А. Ильина // Молодой ученый. — 2012. — №5. — С. 153-157.
6. Инвестирование [Текст]: учебник для вузов / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 448 с.
7. Инвестиции [Текст]: учебник для вузов / Т.В. Теплова. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 724 с.
8. Инвестиции [Текст]: учебное пособие / Л.Л. Игонина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.: Экономистъ, 2005. – 478 с.
9. Инвестиции [Текст]: учебное пособие / М.В. Чиненов и [др.]; под ред. М.В. Чиненова. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 368 с.
10. Инвестиции [Текст]: учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / И.Ю. Ткаченко, Н.И. Малых. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 240 с.

11. Инвестиционная деятельность [Текст]: учебное пособие / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.; под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2006 – 432 с.
12. Инвестиционный климат [Текст]: методика оценки: учебное пособие / И.Б. Максимов. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002. – 132 с.
13. Инвестиционный климат в России: опрос существующих и потенциальных инвесторов [Электронный ресурс] // Официальный сайт Консультативного совета по иностранным инвестициям. – Режим доступа: <http://www.fiac.ru/>.
14. Инвестиционный климат и бизнес-среда в России [Электронный ресурс] // Бизнес-портал «Инвестор», - Режим доступа: <http://www.portal-investor.ru/capital/investment/>.
15. Инвестиционный климат и его составляющие [Электронный ресурс] // Сайт Рейтингового агентства «Эксперт РА». – Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/1996/part1/>.
16. Инвестиционный климат в России: локальное потепление? [Электронный ресурс] // ФИНАМ. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts01379/default.asp>.
17. Легкость ведения бизнеса в России в 2012-2013 гг. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Всемирного банка. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia#dealing-with>.
18. Подшиваленко, Г.П. Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность [Текст] / Г.П. Подшиваленко // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2010. – № 15. – С.7-10.
19. Работяжев, Н. Социально-политические факторы формирования инвестиционного имиджа России [Текст] / Н. Работяжев // МЭ и МО. – 2011. - №3. – С. 57-67.
20. Состояние инвестиционного климата и бизнес-среды в России в 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tvernedra.ru/news/nid201.html>.
21. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Текст] / Колл. авторов; под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168с.
22. Френкель, А. Иностранные инвестиции в России: основные тенденции [Текст] / А. Френкель // Проблемы теории и практики управления. – 2008. - № 9. – С. 76-90.
23. The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index - 2011 annual [Электронный ресурс] / Официальный сайт ООН. – Режим доступа: <http://www.eu.com>.
24. World Economic Situation and Prospects 2013 [Электронный ресурс] / Официальный сайт ООН. – Режим доступа: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wesp2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wesp2013_en.pdf).
25. World Investment Report 2013. Global value chains: investment and trade

for development [Электронный ресурс] / Официальный сайт ООН. – Режим доступа: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf).

**Рудакова Ольга Викторовна**

*д.э.н., профессор кафедры экономической теории и мировой экономики  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: rudakova71@ya.ru*

**Мерцалова Алла Ивановна**

*к.э.н., доцент кафедры «Общепрофессиональные дисциплины»  
Воронежского экономико-правового института (филиал в г. Орле)  
e-mail: alla.mertsalova@yandex.ru*

**Строков Михаил Александрович**

*лейтенант полиции УМВД России по г. Орлу  
e-mail: strok89.89@mail.ru*

**УДК 339.924**

**Ю.А. Локтионова, В.М. Якушенко**

### **«УТЕЧКА МОЗГОВ» ИЗ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ**

*Данная статья посвящается проблеме «утечки мозгов», что в настоящее время вызывает немало споров в российском обществе. Между тем с развитием процесса глобализации и формированием мирового рынка, включающего, помимо прочего, и рынок труда, проблема интеллектуальной миграции приобрела поистине всемирное значение.*

*Ключевые слова: национальный капитал, глобализация мирового рынка, научно-техническая база, международные профессиональные контакты, долгосрочная и стабильная занятость.*

На сегодняшний день проблема «утечки мозгов» не потеряла свою актуальность. Все больше обычных студентов и ученых желают уехать из России в последнее время. Это тревожный знак для нашей страны, поскольку эти люди через несколько лет будут строить не только собственную карьеру, но и жизнь всего государства.

Выражение «утечка мозгов» (brain drain) появилось в начале 1950-х годов в Великобритании для описания процесса массового переезда английских ученых в США. По определению, «утечка мозгов» - это процесс, при котором из страны или региона эмигрируют специалисты, ученые и высококвалифицированные рабочие по политическим, религиозным, экономическим и другим при-

чинам [1].

С нейтральной точки зрения - это процесс, который наносит весьма значительный культурный, экономический, а иногда и политический ущерб. «Утечка мозгов» оборачивается государству миллиардными потерями. Возможен только один выход из данной ситуации: повысить престиж научного труда и, соответственно, его оплату.

За годы советской власти интеллигенция в СССР выросла в 10 раз. Так, к 1989 году люди умственного труда составляли 30% трудоспособного населения страны, что очень сказалось на качестве всего народа в целом. С момента распада СССР таких людей в стране осталось меньше. Большая часть из них покинула пределы России еще в начале 90-х годов [2].

Сегодня экономика России по-прежнему остается малоэффективной, поэтому многие представители интеллектуальной элиты выезжают в США, Великобританию, Германию и другие страны. Практически остановить данный процесс невозможно, однако можно сократить объем молодых специалистов, уезжающих из России.

За рубежом у молодых ученых имеется больше возможности для профессионального роста. Ежегодные отчисления на науку в США составляют 146,7 млрд. долларов, это практически в шесть раз превышает бюджет, выделяемый на науку в России (всего лишь 21 млрд. долларов) [2].

Экономическая ситуация в России привела к тому, что большинство молодых специалистов часто оказываются невостребованными по специальности, полученной в высшем учебном заведении. Для молодых ученых не создаются условия для работы. Распались всевозможные научные кружки и секции, распроstrаненные в советское время. Рынок рабочей силы не имеет четкой регуляции, поэтому «утечка мозгов» очень опасна для экономического развития страны.

Научно-технический прогресс нарушает режим воспроизводства кадров высокой квалификации, отрицательно влияет на демографические и социальные стороны развития общества. С углублением кризиса российской науки под угрозой будет поставлена технологическая и экономическая безопасность страны.

Среди основных причин «утечки мозгов» в России можно выделить низкий уровень оплаты труда, неудовлетворительную материально-техническую базу, политическую нестабильность, а также низкий престиж статуса ученого. К сожалению, в России нет культуры и уважения к интеллектуальному труду.

В новой рыночной экономике России не нашлось средств не только на финансирование дорогостоящих исследований, но и просто на жизнь для ученых. Зарплата наших ученых на родине не соизмерима с тем, что они могут получать за границей. Самыми востребованными за рубежом являются физики, химики, биологи, математики. Высоко котируются и российские программисты. Около 30% разработок Microsoft создано русскими компьютерщиками.

Средний возраст ученых, составляющих наиболее трудоспособный и перспективный потенциал российской науки, которые уезжают работать за границу, 20-30 лет. Анализ статистических исследований показал, что до 60% росси-

ян, уезжающих на работу за границу, являются победителями международных олимпиад, из которых всего лишь 9% возвращаются обратно на родину.

Россия лишилась целого поколения ученых, в науке практически не осталось наиболее трудоспособного и профессионального класса ученых среднего возраста, а ведь даже два уехавших специалиста мирового класса могут прекратить развитие в стране целого направления в науке.

Понятно, что страна-донор оказывается в большом проигрыше при эмиграции квалифицированных специалистов. Она теряет все капитальные и материальные затраты, вложенные в подготовку этих высококвалифицированных кадров. Отечественный рынок теряет самые «соки» рабочей силы, интеллектуальную элиту, творческий потенциал которой служил первоосновой и залогом развития экономики в условиях научно – технической революции. Таким образом, страна-донор ухудшает свое положение, теряет перспективы развития в будущем. Соответственно, все потери страны-донора оборачиваются выигрышем для другой страны.

По статистике, за последние 10 лет после открытия пограничных шлагбаумов Россию покинули более 800 тысяч ученых. А ведь их обучение для России обошлось в 60 млрд. долларов. Получается, Россия проинвестировала западную науку на 60 млрд. долларов. Таким образом, страны, приютившие ученых из России, становятся обладателями ноу-хау. Долгое время система образования в России считалась одной из лучших в мире. Та база знаний, которую получали студенты в российских вузах, позволяла им легко работать не только в узкой специальности, но и с легкостью переключаться в другие области и направления. Поэтому российские выпускники составляют серьезную конкуренцию на мировом рынке науки.

Уменьшение численности специалистов, занятых в научной сфере, в первую очередь связано с тем, что зарплата в научной сфере ниже, чем в промышленности. Происходит отток наиболее трудоспособных сотрудников и научной молодежи, велики последствия старения и потерь материально-технической базы научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Другими словами, происходит процесс уменьшения качественных и количественных параметров российского научного потенциала.

Во-первых, происходит значительное сокращение базы создания научно-исследовательских кадров и развития науки, а именно нарушается демографический режим воспроизводства интеллектуального потенциала. Во-вторых, увеличивается разрыв между разными поколениями исследователей: между опытными исследователями и молодыми, не имеющими научной степени специалистов.

Ранее считалось, что односторонняя «утечка» не может нанести государству большой урон в науке и других сферах деятельности. Однако никто не учитывал тот факт, что количество уехавших высококвалифицированных кадров должно восполниться примерно равным количеством приходящих ученых, «выращенных» своим образованием как молодых, так и достаточно опытных, которые могли бы практически безболезненно для отрасли влиться и продол-

жить научную работу. В конечном счете, получилось, что количество уезжающих ученых превысило количество подготавливаемых, что в перспективе привело к кризису в науке и образовании.

В последние годы в России началась разработка программы мер, направленных на уменьшение негативного воздействия такого явления, как «утечка мозгов». Государство начало внедрять национальные проекты поддержки науки и образования – это новые повышенные стипендии, различные конкурсы и места в научных институтах, которые должны быть направлены на поддержку и заинтересованность молодых людей в научной карьере.

Проектом федерального бюджета на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годы предусмотрено финансирование Российской академии наук в размере 111,2 миллиарда рублей. В 2013 году бюджетные ассигнования на деятельность академии составят 36,3 миллиарда рублей; в 2014 году планируется выделить 37,4 млрд. рублей, в 2015-м – 37,5 миллиарда. Российский фонд фундаментальных исследований будет профинансирован в 2013 году в размере 7,8 миллиарда рублей. В 2014-м бюджетные расходы на науку составят 8,9 миллиарда рублей, в 2015-м – 10,3 миллиарда. Российский гуманитарный научный фонд получил из федерального бюджета в 2013 году 1,3 миллиарда рублей, в 2014-м – 1,5 миллиарда, в 2015-м предполагается – 1,7 миллиарда рублей [3].

На финансирование Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в 2013 году выделено 4,4 миллиарда рублей бюджетных средств, в 2014 году - 4,6 миллиарда и предполагается в 2015 году выделить почти 5 миллиардов рублей [3].

Среди факторов стимулирования возвращения российских интеллектуалов домой можно назвать высокую заработную плату, наличие высококлассной профессиональной среды, условий для профессионального роста и карьеры, международных профессиональных контактов, зарубежных поездок, доступа к современному оборудованию, информационные и коммуникационные возможности, независимость, свободный рабочий график, долгосрочная и стабильная занятость. Большинство из этих условий пока невыполнимо [4].

В настоящее время существует массовый внутренний отток инженерно-технологических талантов из области исследований и разработок в сферу обслуживания, коммерческие организации и другие сферы, далекие от их образования и опыта работы. Другими словами, «утечка мозгов» приобретает новые формы такие, как «утечка идей», которая не сопровождается физическим перемещением умов. Смысл ее в том, что многие ученые живут в России и работают по различным научным программам зарубежных заказчиков. Другой скрытой формой «утечки мозгов» является наем на работу лучших российских специалистов иностранными компаниями, находящимися на территории России. Таким образом, результаты исследований этих специалистов становятся собственностью иностранного работодателя. Потери от такого сотрудничества ежегодно составляют около 600 – 700 миллионов долларов [5].

Правительство России создало программу регулирования данного явле-

ния, главными целями которой являются:

- определение принципов и методов реализации политики России в области интеллектуальной эмиграции;
- сведение к минимуму ущерба народному хозяйству России от отъезда за рубеж высококвалифицированных специалистов за счет создания соответствующих условий труда и быта ученых и специалистов;
- защита важных сфер науки и научных школ от гибели в результате неконтролируемой утечки мозгов.

Проблема «утечки мозгов», связанная с оттоком самых лучших кадров, естественным образом приводит к снижению уровня подготовки будущего поколения.

Молодые ученые сегодня, оставаясь в стране, меняют бедные научные лаборатории и старое оборудование на престижные коммерческие предприятия.

Некоторые политики утверждают, что интеллектуальные потери не особо велики, потому что страну покидают не самые талантливые в науке люди, а в основном те, кто умеет и стремится «устроиться». Известный российский экономист, научный руководитель Высшей школы экономики Е. Ясин рассматривает эти проблемы с другой точки зрения. По его мнению, наша страна продолжает лидировать по числу ученых, но так и не научилась зарабатывать на их идеях.

Сегодня существует много разговоров об инновациях, необходимости всяческой поддержки инновационных проектов, а, по существу, научные идеи пока так и не научились доводить до завершающего этапа, до технологии, до внедрения, до рыночного продукта.

Непосредственно это связано с «утечкой мозгов». Они никуда не станут утекать, если идеи будут доводиться до «готового продукта» и продаваться, в том числе и на экспорт. И эффективность научных исследований возрастет, и средства на оплату труда ученых не придется искать в государственном бюджете.

Профессор Е. Ясин считает, для того чтобы обеспечить конкурентоспособность российской экономики на мировых рынках, необходимо сформировать новую структуру российского экспорта с упором не на машиностроительный сектор, о чем все время говорят, а прежде всего на услуги. Сегодня это не только транспорт и туризм, но и научные, финансовые услуги. В России они сейчас составляют всего десять процентов товарного экспорта с очень малой долей научного, образовательного сектора. А в США - 36,4 процента, в Великобритании - 37,6 [5].

Наука, образование и инновации, по мнению профессор Е. Ясина, должны составлять около 30-40% внутреннего валового продукта России. Таким образом, необходимо резко повысить роль науки, образования. И ученые тогда перестанут быть так называемыми «паразитами», проедающими бюджетные деньги. Ведь так в глубине души, похоже, считают многие разработчики нашего бюджета, ограничивая до неприличия статьи расходов на науку.

Россия идет как раз по этому пути, правда очень медленно, постоянно останавливаясь, оглядываясь, не желая потратить на науку (на создание и пере-

оснащение исследовательских центров) хотя бы ничтожно маленькую часть гигантского Стабилизационного фонда. Не лучше ли нам все же попытаться идти быстрее?

Никто с определенностью не может сказать, что может помочь стране остаться на плаву: образованные и талантливые интеллектуальные работники, которые в состоянии уловить малейший сдвиг в своей области, оценить его возможную перспективность и вовремя переключиться со своими разработками.

Особое значение в решении данной проблемы может иметь позиция государства как главного предъявителя спроса на высокие технологии и единственного социального института, способного изменить положение дел с развитием научно-технической сферы страны. Крупный национальный капитал, сформировавшийся на далеких от цивилизованных норм «залоговых аукционах» и технологически низкой сырьевой промышленности, скорее добавляет проблем российскому государству, чем помогает ему в их решении. Эффективное использование российского научно-технического и интеллектуального потенциала путем перехода к инновационной стратегии развития при дальнейшей «неприкасаемости» политических и экономических элит практически невозможно.

Список литературы:

1. Свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
2. Сайт личные финансы РБК [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://lf.rbc.ru/>.
3. Официальный сайт газеты «Российская газета» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/12/06/budget-dok.html>.
4. Сайт Русский Инженер [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.russianengineering.narod.ru/engineering/emigration.htm>.
5. Ушкалов, И.Г. «Утечка умов» - масштабы, причины, последствия [Текст]: учебник / И.Г. Ушкалов, И.А. Малаха. – М.: Либроком, 2011. – 184с.

**Локтионова Юлия Андреевна**

*к.э.н., старший преподаватель кафедры экономической теории  
и мировой экономики*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: julia1489@list.ru*

**Якушенко Валентина Михайловна**

*студентка 2 курса финансово-экономического факультета  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: valyusha.yakushenko.95@mail.ru*

Е.М. Самородова, О.А. Землянская

## СПЕЦИФИКА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СЛУГ

*Наряду с международным экспортом и импортом капитала, рабочей силы, технологий движение образовательных услуг в последнее десятилетие становится одним из наиболее перспективных направлений развития внешнеэкономических связей. Обучение иностранных граждан становится одним из главных двигателей интенсификации экономического роста в мировой экономике.*

*Ключевые слова: мировой рынок, образование, услуга, информация, знания, рынок образовательных услуг.*

Наряду с международным экспортом и импортом капитала, рабочей силы, технологий движение образовательных услуг в последнее десятилетие становится одним из наиболее перспективных направлений развития внешнеэкономических связей. Обучение иностранных граждан становится одним из главных двигателей интенсификации экономического роста в мировой экономике.

Под образовательной услугой понимают систему знаний, информации, умений и навыков, которые используются в целях удовлетворения разнообразных образовательных потребностей личности, общества, государства. Также под услугами понимается определенные действия или определенная деятельность. В рамках указанного определения образовательной услуги услугой будет именно деятельность учебного учреждения по передаче учебной и/или научной информации [5].

Рынок международных услуг выполняет ряд функций, таких как регулирование спроса и предложения, обеспечение высококвалифицированных кадров, ценообразование и удовлетворение потребностей людей. Успешное выполнение рынком этих функций зависит от социально-экономических событий в стране, и от государственной политики, проводимой в отношении рынка образовательных услуг, в том числе и того его сегмента, который ориентирован на внешнего потребителя.

В настоящее время рынок образовательных услуг все больше вовлекается в сферу действия Генерального соглашения о торговле услугами (GATS). GATS - это набор правил, призванный регулировать международную торговлю в сфере услуг (вступил в силу с 1 мая 1995 г. под эгидой ВТО). По содержанию GATS сводится к трем основным разделам: общие правила и обязательства, правила для определенных секторов, специфические обязательства стран-участниц. Соглашение охватывает 12 секторов услуг, среди которых бизнес, телекоммуникации, строительство, здоровье, туризм. Образование стоит в данном

списке на пятом месте. В соответствии с данным соглашением существуют 4 способа торговли услугами: потребление услуг за рубежом при посещении страны-поставщика, поставка услуги через границу без участия потребителя, коммерческое присутствие поставщика в стране-потребителя, присутствие физических лиц из страны-поставщика в стране-потребителя [6].

До 1990-х годов на рынке образовательных услуг наблюдалось кризисное состояние. Основной причиной являлась территориальность, то есть неспособность предоставить всем желающим возможность получения необходимого образования, внедрение в область образования рыночных отношений, неравенство среди учреждений высшего образования. Суть мирового кризиса образования заключалась в том, что научно-техническая революция вызвала беспрецедентный скачок в развитии и изменении социальных условий. Системы образования также развивались и изменялись быстрее, чем когда-либо, но все же отставали по темпам изменений. Возникший в результате этого разрыв между образованием и условиями жизни общества и являлся основной причиной кризиса рынка образовательных услуг. Начиная с 2000 года можно констатировать спад напряжения, чему способствовал ряд причин. Во-первых, глобализация мирового рынка образовательных услуг, во-вторых, появление образовательных ТНК, упрощение визового режима, открытие филиалов различных учебных заведений в странах, интенсивность рекламы, ценовые скидки.

Глобализация сферы образования проявляется в различных формах. Одним из наиболее ярких примеров является так называемое транснациональное образование. Под ним понимаются все виды программ высшего образования, или комплексы образовательных курсов, или образовательные услуги (включая услуги дистанционного образования), при которых обучающиеся находятся в стране, отличной от той, в которой базируются образовательные учреждения. Поскольку основаниями для роста образовательного экспорта параллельно с государственной политикой отдельных стран являются и рыночные процессы, то основными направлениями деятельности ТНК стали международный маркетинг, продвижение национальных образовательных услуг и оптимизация внутривострановых усилий [3]. Для выстраивания рыночной стратегии ТНК приходится отслеживать процессы, происходящие в существующих и потенциальных странах-поставщиках студентов:

- как развивается промышленность и какие технологии внедряются; какова кадровая потребность;
- как растут государственные и личные доходы; какие демографические изменения происходят; каким образом нормируется правовое пространство;
- в чем заключается образовательная позиция национальных правительств и т. д.

Если не учитывать подобного рода факторы, то можно забыть не только о расширении границ рынка и об увеличении прибыли, но и об экспорте вообще. Сегодняшние образовательные ТНК - это в основном неправительственные организации с негосударственным финансированием, но с мощной государственной поддержкой. Таких ТНК немало: DAAD (Германия), British Council (Вели-

кобритания), CIMO (Финляндия), IDP Education Australia (Австралия), EduFrance (Франция), NAFSA (США) и другие. Представляя национальные интересы на международном рынке образовательных услуг, они создали свои представительства по всему миру. Сеть British Council, например, действует в 117 государствах. У EduFrance в России шесть представительств и 25 пунктов в вузах.

В ежедневную практику ТНК входят сотни проектов. Они поддерживают программы распространения родного языка, организуют обмен студентами и учеными, оказывают информационно-консультативные услуги, рекламируют национальное образование, конкретные учебные заведения и программы. И, как показывает их опыт, формат ТНК оказывается весьма продуктивным [6].

Благодаря данным положительным факторам международная мобильность студентов в настоящее время значительно увеличилась и в 2010 г. составила 2,7 млн. человек. Прогнозы исследования рынка показывают, что к 2020 г. количество возрастет до 5,8 млн. человек, а к 2025 г. до 8 млн. человек. Основными потребителями на рынке международных образовательных услуг являются студенты из Азии (40,61%) и Европы (31,74%) [3].

Главными поставщиками на рынке международных образовательных услуг являются страны Европы (53,76%) и Северной Америки (29,10%). Очевидной причиной такого положения является качественная система образования на национальных уровнях в государствах, в первую очередь, Западной Европы и США. По числу иностранных учащихся первое место в мире занимают США (28%) – устойчивый лидер, контролирующий почти треть мирового финансового образовательного оборота. На втором месте по объемам образовательных продаж — Великобритания - 14%. Анализ показал, что эффективность функционирования системы высшей школы в США и Великобритании во многом может быть объяснена рыночной моделью образования, главными особенностями которой являются:

- университет функционирует как предпринимательская организация, предоставляющая образовательные услуги, и в значительной степени ориентирована на международный рынок;

- качество и востребованность образовательных услуг обеспечивается кафедрами университетов;

- бюджет университета ориентирован на удовлетворение спроса на образовательные услуги и поощряет преподавателей кафедр на инновационную деятельность;

- качество образовательных услуг оценивается независимыми от государства организациями и потребителям доступна достоверная информация о рейтинге услуг [4].

На третьем месте Германия (12%), на четвертом Франция (8%), и почти такое же количество иностранных студентов в Австралии (7%). В группу лидеров международных образовательных услуг входят также Канада и Испания. Россия занимает восьмое место в мире по количеству обучающихся иностранных студентов (если относить к ним и выходцев из стран СНГ) - 5%. Далее идет

Япония - 4%, Бельгия, Австрия и Италия (по 2%). Таким образом, в пяти странах: США, Великобритании, Германии, Франции, Австралии обучается - 70% от общего числа иностранных студентов. Значительное число иностранных студентов в этих странах - результат активной деятельности самих вузов, целенаправленной государственной экономической, политической, информационной поддержки.

В мировой практике сложились два основных понятия, используемые на образовательном рынке: страна-импортер и страна-экспортер образовательной услуги. Первое понятие характеризует страну, которая поставляет иностранных студентов в другие страны, а второе характеризует страну, принимающую иностранных студентов. В таблице 1 представлена структура экспорта образовательных услуг по регионам, принимающим иностранных обучающихся.

Таблица 1 – Структура экспорта образовательных услуг в мире: региональный разрез (2011 г.) [1]

Регион поставщика	Общий процент иностранных учащихся, %
Европа	54
Северная Америка	29
Азия	9
Австралия и Океания	6
Африка	1
Южная Америка	1

По данным таблицы 1 можно отметить, что лидерами по количеству принимающих стран являются страны Европы, а также страны Северной Америки, то есть в большей степени США и Канада.

В таблице 2 представлена страновая структура импорта образовательных услуг.

Таблица 2 – Страны-импортеры образовательных услуг (2011 г.) [1]

Регион потребителя	Общий процент выезжающих за рубеж студентов, %
Европа	35
Африка	20
Северная Америка	15
Азия	15
Южная Америка	9
Австралия и Океания	6

По данным таблицы 2 страны Европы также занимают лидирующее положение как регион-поставщик иностранных студентов. Это объясняется тем, что внутри региона Западной Европы студенты мигрируют из одной страны в другую с целью получения различного рода образовательных услуг.

Ассортимент на рынке образовательных услуг с каждым годом расширяется. Основные продукты образовательного рынка представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Ассортимент продукции рынка образовательных услуг и их доля на рынке [3]

Услуга	Доля в общей структуре, %
Высшее образование	32
Бизнес - курсы	25
Языковые курсы	18
Курсы повышения квалификации	5
Дополнительное образование	7

Также на мировом рынке образовательных услуг присутствует ассортимент выбираемых студентами специальностей. Предпочтение отдают бизнес-образованию, которое включает в себя маркетинг, менеджмент и другие экономические дисциплины. Почти 20% студентов изучают технические и инженерные науки, самые популярные из них - информационные технологии. Дальше идут естественные науки, чаще всего выбирают математику. Замыкают список профессий социальные специализации (7 - 8%), искусство (5 - 6%), медицина (4-5%).

Для осуществления данного вида услуг страны выработали основные приоритеты, которые они стремятся достичь в процессе предоставления услуг. Существуют 3 группы приоритетов, в рамках которых страны-экспортеры (предоставляющие образовательные услуги) осуществляют свою деятельность:

- геополитические,
- научно-образовательные,
- материально-финансовые.

К геополитическим относятся: повышение международного влияния через подготовку интеллектуальной элиты будущих лидеров зарубежных стран; повышение международного влияния через распространение культуры и языка; подготовка благоприятной ситуации для решения экономических вопросов (предрасположенность выпускников использовать товары, технику страны).

К научно-образовательным приоритетам относятся: привлечение талантливой молодежи из других стран; обмен передовым опытом в области науки и образования через выпускников и обмен студентами и преподавателями; компенсация недостатка исполнителей научных работ.

К последней группе относятся материально-финансовые приоритеты, что включает в себя: обеспечение работой преподавателей учебных заведений; повышение уровня внебюджетных доходов учебных заведений; повышение уровня косвенных доходов (плата за питание, проезд, проживание и так далее).

В настоящее время большинство стран понимает, что предоставление образовательных услуг иностранным потребителям приносит огромные экономические выгоды. Также выгодами от предоставления образовательных услуг является оптимизация затрат, что объясняется тем, что иностранных студентов обучают те же преподаватели, учатся теми же учебниками, а также живут в тех же общежитиях. За счет иностранных студентов происходит пополнение дефицита собственных трудовых ресурсов. США в 2011 г. от предоставления обра-

зовательных услуг получили 17 млрд. долларов и занимают лидирующее положение, далее следует Канада (6,5 млрд. долларов), Великобритания зарабатывает 5,7 млрд. долларов.

Немаловажными являются социальные выгоды от обучения, которые делятся на общественные и частные.

К общественным относятся [3]:

- повышение уровня жизни населения;
- социальная адаптивность населения;
- повышение сплоченности общества;
- уменьшение этнических и иных социальных конфликтов;
- уменьшение этнических и иных социальных конфликтов;
- повышение степени адаптивности к новым знаниям, технологиям, а также к их распространению в обществе.

К частным относятся:

- повышение личного социального статуса;
- возможность заниматься иными видами деятельности помимо работы, включая занятия спортом, хобби, то есть обеспечение необходимой степени рекреации.

Цены на образовательные услуги складываются из нескольких компонентов. К основным относятся: цена за обучение по выбранной программе; вступительное тестирование; цена за сертификат об окончании курсов; учебные материалы (но не всегда), культурная программа (но не вся). К дополнительным компонентам относятся: консульский сбор посольства; авиаперелет; встреча-проводы в аэропорту; медицинская страховка; проживание.

Россия на международном рынке образовательных услуг занимает далеко не лидирующее положение. Данная ситуация объясняется тем, что когда страны-лидеры развивали рынок международных образовательных услуг, Россия только переходила к рыночной системе и о коммерческой основе образования речи не заходило.

К факторам, сдерживающим российский экспорт образовательных услуг, относится: несовершенство нормативно-правовой базы, слабая развитость рекламной работы, слабое развитие социально-бытовых условий, слабое развитие медицинского обслуживания иностранных студентов, языковые вопросы.

Для того чтобы привлечь иностранных студентов, необходимо:

- создание крепкой интеллектуально-культурной базы для развития в гуманитарном направлении;
- многолетнее накопление опыта комбинирования учебной и исследовательской деятельности;
- решения научно-практических задач на базе разработок НИИ, НИОКР;
- появление технопарков и бизнес-инкубаторов;
- широкая дифференциация направлений исследовательской деятельности в высших учебных заведениях России (университеты, институты, академии);
- опыт возвращивания полноценных научных кадров в университетской

среде [2].

В целом же необходимо отметить, что в настоящее время рынок международных образовательных услуг постоянно развивается. Также данная сфера является достаточно прибыльной в финансовом отношении.

К основным тенденциям развития относится то, что к 2025 г. количество иностранных студентов должно увеличиться до 8 млн. человек. К 2015 году увеличится объем мирового рынка до 200 млрд. долларов, что привлечет большее количество стран на рынок образовательных услуг, а это, в свою очередь, расширит ассортимент образовательных услуг, увеличит рост цен на предоставляемые образовательные услуги [6].

Список литературы:

1. Галушкина, М.А. Экспорт образования [Электронный ресурс] / М.А. Галушкина. - Режим доступа: <http://expert.ru>.
2. Место России как экспортера на мировом рынке образовательных услуг [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2415/>.
3. Мировой рынок образовательных услуг [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://web-local.rudn.ru/web-local/uem/iop\\_pdf/260-Aidruss.pdf](http://web-local.rudn.ru/web-local/uem/iop_pdf/260-Aidruss.pdf).
4. Образование за рубежом [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://abroad-edu.ru/higher-school/australia/90/>.
5. Образовательная услуга как ключевой элемент рынка образования [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://nsuem.ru/science/publications/science\\_notes/2009\\_2/article.php?ELEMENT\\_ID=819](http://nsuem.ru/science/publications/science_notes/2009_2/article.php?ELEMENT_ID=819).
6. Экспорт образовательных услуг: состояние, перспективы, стратегии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://russia.edu.ru/information/analit/official/prorektor/3953/>.
7. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия [Текст] / под ред. А.М. Румянцева. Т. 1. – М.: Советская энциклопедия, 1972. – 164с.
8. Engel, E. Das Rechnungsbuch der Hausfrau und seine Bedeutung im Wirtschaftsleben der Nation. Berlin, 1881.

**Самородова Елена Михайловна**

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории и мировой экономики  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: samorodova733096@mail.ru*

**Землянская Ольга Александровна**  
администратор

*ЗАО Банк «Русский стандарт» г. Брянск, Россия  
e-mail: samorodova733096@mail.ru*

УДК 336.717.12

А.И. Мерцалова

## СПЕЦИФИКА РАСЧЕТОВ ПО АККРЕДИТИВАМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

*Основным видом расчетов при расчетах по аккредитивам в мирохозяйственных отношениях являются расчеты покрытыми аккредитивами. Для предприятий-участников внешнеторговых расчетов расчеты по аккредитивам привлекательны в первую очередь гарантией платежа.*

*Ключевые слова: аккредитивы, коммерческий банк, расчеты, платеж.*

В современных условиях вступления России в ВТО особую актуальность приобретают расчеты по аккредитивам между странами-участниками Всемирной торговой организации. Это важная форма международных расчетов позволяет гарантировать платеж посредством депонирования средств плательщика. Коммерческие банки организуют данные расчеты и их учет, поэтому актуальность данной статьи возрастает.

Основным видом расчетов при расчетах по аккредитивам в мирохозяйственных отношениях являются расчеты покрытыми аккредитивами. Рассмотрим порядок работы с покрытыми аккредитивами. Для предприятий-участников внешнеторговых расчетов расчеты по аккредитивам привлекательны в первую очередь гарантией платежа.

Учет в банке-эмитенте. Плательщик представляет обслуживающему банку два экземпляра заявления на открытие аккредитива. Перечисление суммы покрытия по аккредитиву в исполняющий банк:

- Дт 405 «Счета организаций, находящихся в федеральной собственности» - 408 «Прочие счета»;
- Кт 30102 «Корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России» (А).

Представим использование функциональной подсистемы «Расчётно-кассовое обслуживание» (ФП «РКО») автоматизированной банковской системы «Банковский операционный день» для осуществления автоматизированного обслуживания клиентов - юридических лиц.

Целью разработки подсистемы является создание функционального компонента для автоматизации операций расчётно-кассового обслуживания в составе единой интегрированной автоматизированной банковской системы, разработанной в рамках проекта «Банковский операционный день».

Назначением данной подсистемы является автоматизация процесса расчётно-кассового обслуживания клиентов банка - юридических лиц, в частности предприятий-участников внешнеторговой деятельности. Операции по расчётно-кассовому обслуживанию клиента начинаются с открытия ему расчётного счёта.

Исходя из представленных клиентом документов на открытие расчётного

счёта, для ввода информации о клиенте в ФП «РКО» пользователь выбирает в пункте меню «Счета» закладку «Клиенты/Регистрация» и выпадающую подзакладку «Юридические лица». Во время включения режима редактирования или в случае добавления клиента открывается окно «Параметры клиента».

Это окно содержит пять закладок, которые должны быть заполнены следующим образом. Использование аккредитива отражается в бухгалтерском учете на основании полученного от исполняющего банка сообщения.

Учет расчетов по аккредитивам в исполняющем банке. Денежные средства по покрытому аккредитиву, зачисляются исполняющим банком на открытый для осуществления расчетов по аккредитиву отдельный лицевой счет балансового счета 40901 «Аккредитивы к оплате». При этом составляется бухгалтерская проводка:

– Дт 30102 «Корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России» (А);

– Кт 40901 «Аккредитивы к оплате» (П).

При платеже по аккредитиву сумма, указанная в реестре счетов, зачисляется на счет получателя средств платежным поручением исполняющего банка.

– Дт 40901 «Аккредитивы к оплате» (П);

– Кт 405 «Счета организаций, находящихся в федеральной собственности» - 408 «Прочие счета».

Расчетные системы типа «Клиент – банк» строятся на взаимодействии данной системы с автоматизированной банковской системой «Банковский операционный день». Благодаря тому, что обмен информацией осуществляется в электронном виде по каналам связи, прохождение расчетного документа производится в течение нескольких минут.

Такая система расчетов наиболее удобна для клиентов банка – предприятий-участников внешнеэкономической деятельности.

Система «Клиент-Банк» позволяет формировать платежные документы с наложением электронной подписи, экспортировать документы в банк, получать выписки по счетам, отслеживать текущее состояние счетов. Использование этой системы обеспечивает удаленный электронный доступ и проведение банковских операций клиентом при многофункциональном электронном сервисе по подготовке, контролю, оформлению и хранению расчетных документов, что обеспечивает оптимальный документооборот и оперативный информационный обмен.

Положением ЦБ РФ «О правилах осуществления перевода денежных средств» от 19.06.2012г. № 383-П [1], предусмотрено, что при расчетах по аккредитивам в качестве исполняющего банка может выступать банк-эмитент, банк получателя средств или иной банк.

Выше представлена ситуация, когда в качестве исполняющего банка выступает банк получателя средств. Она является наиболее распространенной.

Рассмотрим ситуацию, когда в качестве исполняющего банка выступает банк-эмитент. Следует отметить, что эта, а также следующая ситуация, когда в качестве исполняющего банка выступает иной банк, являются недостаточно

распространенными, но перспективными для расчетных операций предприятий-участников мирохозяйственных отношений. Выставление аккредитива отражается по балансовым счетам в следующем порядке:

- Дт 405 «Счета организаций, находящихся в федеральной собственности» - 408 «Прочие счета»;
- Кт 40901 «Аккредитивы к оплате».

Иными словами, в данном случае перечисления средств в другой банк не производится.

Использование аккредитива отражается в бухгалтерском учете на основании полученных от клиента четырех экземпляров реестра счетов, отгрузочных и др. документов, предусмотренных условиями аккредитива.

- Дт 40901 «Аккредитивы к оплате» (П);
- Кт 405 «Счета организаций, находящихся в федеральной собственности» - 408 «Прочие счета».

Особенности в учете имеются также в случае, когда в качестве исполняющего банка выступает банк, не являющийся ни банком получателя средств, ни банком-эмитентом. Рассмотрим данную третью ситуацию учета расчетов по аккредитивам. В банке-эмитенте организация учета аналогична учету первой рассмотренной ситуации, когда в качестве исполняющего банка выступает банк получателя средств.

Учет расчетов по аккредитивам в исполняющем банке. Поступившие от банка - эмитента денежные средства по покрытому аккредитиву зачисляются исполняющим банком на открытый для осуществления расчетов по аккредитиву отдельный лицевой счет балансового счета 40901 «Аккредитивы к оплате»:

- Дт 30102 «Корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России» (А);
- Кт 40901 «Аккредитивы к оплате» (П).

Особенность учета расчетов по аккредитивам в исполняющем банке связана с платежом по аккредитиву. На сумму, указанную в реестре счетов, производится перечисление средств в банк получателя:

- Дт 40901 «Аккредитивы к оплате» (П);
- Кт 30102 «Корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России» (А).

В банке получателя поступившая сумма зачисляется на счет получателя средств платежным поручением данного банка:

- Дт 30102 «Корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России» (А);
- Кт 405 «Счета организаций, находящихся в федеральной собственности» - 408 «Прочие счета».

Автоматизация учета расчетных операций необходима для повышения качества обеспечения управляющей системы информацией за счет оперативности, актуальности, точности, достоверности, полноты. Она позволяет сократить время и средства, способствует сокращению затрат труда, связанных с оформ-

лением и обработкой документов.

Подводя итоги, отметим:

1. В расчетах по аккредитивам с использованием автоматизированных банковских систем наиболее распространенной является ситуация, когда в качестве исполняющего банка выступает банк получателя средств.

2. Другие ситуации, предусмотренные Положением № 383-П, когда в качестве исполняющего банка выступает банк-эмитент или иной банк, не являющийся ни банком-эмитентом, ни банком получателя средств, являются недостаточно распространенными и соответственно разработанными в нормативной документации и учебной литературе.

3. В ситуации, когда в качестве исполняющего банка выступает банк-эмитент, основная особенность состоит в том, что при выставлении аккредитива в автоматизированных банковских системах дебетуется счет клиента и кредитруется счет учета аккредитивов к оплате, т.е. в отличие от первой ситуации, перечисления суммы покрытия по аккредитиву в исполняющий банк не производятся.

4. Основная особенность учета расчетов по аккредитивам в исполняющем банке, не являющимся ни банком-эмитентом, ни банком получателя средств, связана с платежом по аккредитиву на сумму, указанную в реестре счетов. Это учитывается с кредитованием счета 30102 «Корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России» (А).

Внедрение в банковскую деятельность, а также в деятельность предприятий мирохозяйственного бизнеса исследовательского подхода базируется на применении передовых достижений в области информационных технологий, обеспечивающих полноту, своевременность информационного отображения операций, возможность их моделирования, анализа, прогнозирования. Их широкое применение обеспечивает реальные возможности для выполнения аналитических, прогнозных функций, подготовки решений в своевременном технологическом режиме обработки информации.

#### Список литературы:

1. О правилах осуществления перевода денежных средств [Электронный ресурс]: положение ЦБ РФ от 19.06.2012г. № 383-П // Консультант Плюс. - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_150920/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150920/).

2. Положение о правилах ведения бухгалтерского учёта в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации [Электронный ресурс]: положение ЦБ РФ от 16.07.2012 № 385-П // Консультант Плюс. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_157143/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157143/).

***Мерцалова Алла Ивановна***

*к.э.н., доцент кафедры «Общепрофессиональные дисциплины»*

*Воронежского экономико-правового института (филиал в г. Орле)*

*e-mail: [alla.mertsalova@yandex.ru](mailto:alla.mertsalova@yandex.ru)*

## УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ

Журнал «Экономическая среда» выпускается с целью развития научно-исследовательской деятельности, поддержки научных школ и подготовки кадров высшей квалификации. В журнале публикуются результаты исследований ученых по экономической теории, экономике и управлению народным хозяйством, бухгалтерскому учету, статистике и т.д.

Журнал адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по экономическим направлениям науки.

### **Требования к статьям:**

Заглавие не должно быть слишком длинным, но полностью отвечать содержанию статьи.

Статьи должны носить, как правило, аналитический, а не описательный характер, автором должен быть четко определен круг рассматриваемых вопросов, их актуальность и цели исследования. В статье не следует приводить лишь перечень цитат и точек зрения, необходимо провести их анализ и на его основе дать систематизацию взглядов по исследуемой проблеме, сформулировать авторский подход к теме. Позиции автора должны быть аргументированы и логически выдержаны. Статью необходимо завершить выводом и предложениями.

К рассмотрению принимаются статьи объемом не менее 0,25 и не более 1 печатного листа (10000-40000 знаков).

Статьи студентов, магистрантов, соискателей и аспирантов должны сопровождаться рекомендацией за подписью научного руководителя (преподавателя) или заведующего кафедрой.

Представляя текст работы для публикации в журнале, автор гарантирует правильность всех сведений о себе, отсутствие плагиата и других форм неправомерного заимствования в рукописи произведения, надлежащее оформление всех заимствований текста, таблиц, схем, иллюстраций. Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных и прочих сведений.

Редакция не несет ответственность за достоверность информации, приводимой авторами. Автор, направляя рукопись в редакцию, принимает личную ответственность за оригинальность исследования, поручает редакции обнародовать произведение посредством его опубликования в печати.

Плагиатом считается умышленное присвоение авторства чужого произведения науки, мысли, искусства или изобретения. Плагиат может быть нарушением авторско-правового законодательства и патентного законодательства и в качестве таковых может повлечь за собой юридическую ответственность автора. Автор гарантирует наличие у него исключительных прав на использование переданного редакции материала.

В случае нарушения данной гарантии и предъявления в связи с этим пре-

тензий к редакции Автор самостоятельно и за свой счет обязуется урегулировать все претензии. Редакция не несет ответственности перед третьими лицами за нарушение данных автором гарантий.

Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование, необходимое научное и стилистическое редактирование всех материалов, публикуемых в журнале. Рецензирование и редактирование рукописей (научное, стилистическое, техническое) осуществляют редакционный совет и редколлегия журнала в соответствии с требованиями ВАК РФ к изданию научной литературы. Редколлегия осуществляет за собой право отклонять работы по тем или иным причинам.

Направление материалов в редакцию для публикации означает согласие автора с приведенными выше требованиями.

**Редакция принимает материалы только в электронном виде** (по электронной почте: [economicsreda@mail.ru](mailto:economicsreda@mail.ru)).

**Требования к оформлению статей** приведены на сайте ВУЗа:

- в разделе Инфраструктура ВУЗа → РИО → «Экономическая среда»

- по адресу: [http://www.orelgiet.ru/econom\\_public.php](http://www.orelgiet.ru/econom_public.php)

1. Материал должен быть набран в текстовом редакторе MicrosoftWord в форматах doc, docx или rtf. Формат страницы – А4, ориентация страницы – книжная. Межстрочный интервал - одинарный; абзацный отступ – 1,25 см.; все поля – по 20 мм. Текст должен быть выровнен по ширине. Обязателен автоматический перенос слов. Шрифт TimesNewRoman - 14 пт., обычный. Текст не должен содержать подчеркиваний, выделения курсивом или полужирным шрифтом, за исключением случаев, оговоренных в пп.2, 3. Не допускается вставка разрыва страниц, разрыва разделов, деление текста на колонки и иное дополнительное форматирование. Обязательны ссылки на рисунки, таблицы и использованные источники в тексте.

2. Статья должна содержать Ф.И.О. автора (авторов), наименование (заголовков), аннотацию, ключевые слова, текст статьи, список литературы, контактные данные автора (авторов). Пример оформления:

**УДК (по левому краю, полужирным)**

«пустая строка»

**И.О. Фамилия (по центру, полужирным)**

«пустая строка»

**НАЗВАНИЕ СТАТЬИ** (по центру, полужирным, все прописные, без переносов) **НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ СЛИШКОМ ДЛИННЫМ, НО ПОЛНОСТЬЮ ДОЛЖНО ОТВЕЧАТЬ СОДЕРЖАНИЮ СТАТЬИ**

«пустая строка»

*Аннотация, до 500 знаков с пробелами (по ширине, с абзаца, курсивом)*

«пустая строка»

*Ключевые слова: 5-15 ключевых слов (по ширине, с абзаца, курсивом)*

«пустая строка»

Материалы статьи (по ширине, с абзаца, включают авторский текст, цитаты, формулы, таблицы, рисунки, и т.п.)

«пустая строка»

Список литературы: (по центру).

Далее с абзаца приводится в алфавитном порядке нумерованный список использованных источников литературы.

«пустая строка»

***Фамилия Имя Отчество (по правому краю, полужирным курсивом)***

*ученое звание, должность, название кафедры – для преподавателей*

*или курс и факультет – для студентов (по правому краю, курсивом)*

*наименование ВУЗа (по правому краю, курсивом)*

*e-mail, контактный телефон (по правому краю, курсивом)*

Если авторов двое и более, приводятся контактные данные всех авторов в том же порядке, в котором авторы указаны в заголовке статьи.

Если статья написана студентом, магистрантом, соискателем или аспирантом под руководством преподавателя (не в соавторстве), то после сведений об авторе (авторах) через пустую строку приводятся контактные данные научного руководителя:

«пустая строка»

***Научный руководитель:***

***Фамилия Имя Отчество (по правому краю, полужирным курсивом)***

*ученое звание, должность, название кафедры (по правому краю, курсивом)*

*наименование ВУЗа (по правому краю, курсивом)*

*e-mail, контактный телефон (по правому краю, курсивом)*

3. При вставке формул необходимо использовать MicrosoftEquation 3. Формулы выполняются курсивом (основной размер символа 12-14 pt), размещаются по центру строки, нумерация справа в круглых скобках. В формулах в качестве символов следует применять обозначения, установленные соответствующими государственными стандартами. Пояснение значений символов и числовых коэффициентов следует приводить непосредственно под формулой в той же последовательности, в которой они даны в формуле. Значение каждого символа и числового коэффициента следует давать с новой строки. Первую строку пояснения начинают со слова «где» без двоеточия. Если уравнение не умещается в одну строку, оно должно быть перенесено после знака равенства «=», или после знака «+», или после других математических знаков с их обязательным повторением в новой строке. Пример оформления:

Рентабельность основных фондов  $R_{OF}$  рассчитывается по формуле (1):

$$R_{OF} = \Pi / OF \quad (1)$$

где  $\Pi$  — прибыль предприятия за отчетный период, руб.;

$OF$  — среднегодовая остаточная стоимость основных фондов за отчетный

период, руб.

4. Рисунки должны быть черно-белыми, без полутонов, толщина линий не менее 0.5 pt. Ширина рисунка не должен превышать 170 мм, высота – 230 мм. Отдельные блоки и элементы в рисунках и схемах следует сгруппировать. Номер и наименование размещаются под рисунком, по центру строки. До и после рисунка необходимо оставить по одной пустой строке. Пример оформления:

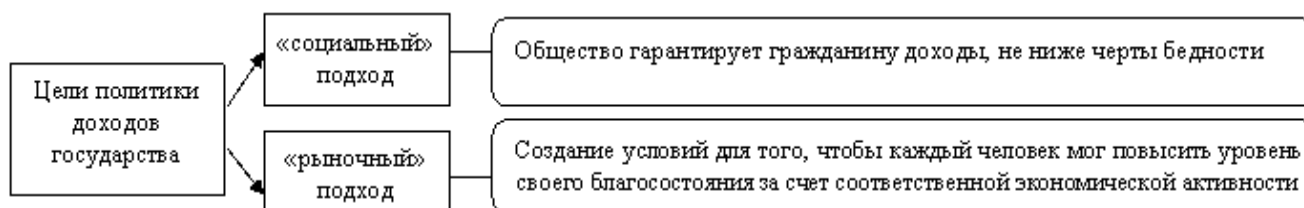


Рисунок 1 – Классификация различных подходов к целям государственной политики формирования доходов населения

5. Цифровой материал рекомендуется оформлять в виде таблиц. Таблицу, в зависимости от ее размера, помещают под текстом, в котором впервые дана ссылка на нее, или на следующей странице. Заголовки столбцов и строк таблицы следует писать с прописной буквы, а подзаголовки – со строчной буквы, если последние подчиняются заголовку. Разделять заголовки и подзаголовки диагональными линиями не допускается. Графу «№ п/п» в таблицу не включают. В таблице допускается уменьшение шрифта до 12 pt. При переносе таблицы на другой лист головку таблицы (первую строку с заголовками столбцов) следует повторить в начале каждой страницы. Если головка таблицы велика, то допускается ее не повторять, в этом случае ниже головки необходимо разместить дополнительную строку с номерами столбцов, тогда каждый следующий лист начинается со строки с номерами столбцов. До и после таблицы необходимо оставить по одной пустой строке. Пример оформления:

Таблица 1 – Состав стейкхолдеров, которых менеджмент компаний считает наиболее значимыми (% от числа опрошенных)

Стейкхолдеры	2012 год	2013 год
1. Акционеры (участники)	83	52
2. Сотрудники	70	54

6. Кавычки в тексте статьи должны выглядеть так: «.....». Ссылки на литературные источники и приведенные в статье статистические данные следует оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила оформления». Ссылку на список литературы заключаем в квадратные скобки «.....» [1].

7. Список литературы, использованной автором, является обязательным

элементом статьи. Он приводится в конце рукописи в алфавитном порядке по фамилиям авторов в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания (по государственному стандарту требований к библиографическому описанию, действующему с 01.07.2004 г.). Пример оформления:

### КНИГИ

1. Агафонова, Н.Н. Гражданское право [Текст]: учеб. пособие для вузов / Н.Н. Агафонова, Т.В. Богачева, Л.И. Глушкова; под. общ. ред. А.Г. Калпина. – М.: Юристъ, 2002. – 542с.
2. Российская Федерация. Законы. О воинской обязанности и военной службе [Текст]: федеральный закон. – М.: Ось-89, 2001. – 46 с.

### АВТОРЕФЕРАТЫ И ДИССЕРТАЦИИ

3. Вишняков, И. В. Модели и методы оценки коммерческих банков в условиях неопределенности [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Вишняков И.В. – М., 2002. – 234 с.
4. Разуваев, И.Г. Особенности взаимодействия финансового и интеллектуального капитала в российской экономике [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И.Г. Разуваев. – Самара, 2007. – 24 с.

### ЭЛЕКТРОННЫЕ РЕСУРСЫ

5. Художественная энциклопедия зарубежного классического искусства [Электронный ресурс]: электрон. текстовые, граф., зв. дан. и прикладная прогр. – М.: Большая Рос. энцикл., 1996. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
6. Шарков, Ф.И. Социология теория и методы [Электронный ресурс]: учебник / Ф.И. Шарков. - М.; Экзамен, 2007. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM).
7. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2008-2011 гг.). Распоряжение Правительства РФ от 19 января 2008 г. № 38-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http:jurbase.ru>.
8. Куратов, А.А. Кафедра истории Поморского государственного университета [Электронный ресурс]/ А.А. Куратов. – Режим доступа: <http://hist.pomorsu.ru/history.html>.
9. Черткова Е.Л. Утопия как способ постижения социальной действительности [Электронный ресурс] / Е.Л. Черткова // Социемы: журнал Уральского гос. ун-та. – Екатеринбург, 2002. – №8. – Режим доступа: [http://www2/usu.ru/philosophi/soc\\_phil/rus/text/sosiemy/8/chertkova..](http://www2/usu.ru/philosophi/soc_phil/rus/text/sosiemy/8/chertkova..)
10. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://window.edu.ru>.

### СТАТЬИ ИЗ ЖУРНАЛА, ГАЗЕТЫ

11. Алигаджиева, Е.М. Анализ уровня развития социальной отчетности в России. [Текст] / Е.М. Алигаджиева // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №19. – С.18-23.

12. Санникова, И.Н. На пути к бухгалтерскому экологическому учету и отчетности. [Текст] / И.Н. Санникова, Н.А. Шавкунова // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – №3. – С. 27-33.

**РАЗДЕЛ (ГЛАВА) ИЗ КОЛЛЕКТИВНОЙ МОНОГРАФИИ,  
УЧЕБНИКА**

13. Малый, А. И. Введение в законодательство Европейского сообщества [Текст] / А.И. Малый // Институты Европейского союза: учеб. пособие / А.И. Малый, Дж. Кемпбелл, М. О'Нейл. – Архангельск, 2002. – Разд. 1. – С. 7-26.

14. Глазырин, Б. Э. Автоматизация выполнения отдельных операций в Word 2000 [Текст] / Б. Э. Глазырин // Office 2000: самоучитель / Э. М. Берлинер, И. Б. Глазырина, Б. Э. Глазырин. – М., 2002. – Гл. 14. – С. 281-298.

15. Рудакова, О.В. Социальная политика: сущность и механизм реализации. Социальная политика в России [Текст] / О.В. Рудакова, Н.Н. Шатунова // Организация и управление социально-экономическими системами: коллективная монография / под общ. ред. проф. Н.И. Лыгиной. – СПб: ИНФО-ДА, 2007. – Книга 3. – Гл. 13. – С. 228-244.

**СТАТЬЯ ИЗ СБОРНИКА НАУЧНЫХ ТРУДОВ**

16. Рудакова, О.В. Криминальные аспекты российского предпринимательства [Текст] / О.В. Рудакова, А.Г. Верижников // Институциональная и эволюционная экономика: проблемы и перспективы развития. Межвузовская научно-практическая конференция (Орел, 24 апреля 2008 г.): материалы и доклады / под общ. ред. проф. Н.И. Лыгиной. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2008. – С. 207-216.

17. Рудакова, О.В. Теоретические аспекты распределения доходов [Текст] / О.В. Рудакова // Логистика в отраслях и сферах применения: материалы заочной международной научно-практической конференции / под общ. ред. проф. Е.В. Сибирской. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ. – С. 135-141.

**МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТРЕБОВАНИЯМ,  
НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ!**

**ANNOTATIONS****O.V.Rudakova, V.I.Ladanov, G.G.Gadzhiev****PUBLIC WELFARE, AS THE CONDITION  
OF STEADY SOCIAL DEVELOPMENT**

*Requirements are a starting point and the driving factor of any human activity. The major problem and the purpose of any economic system development is satisfaction of society's needs. Awareness allows singling out the interests from enormous variety of needs as a special and the most significant category in the life of individual and society. Sustainable development of the society is provided at the expense of growth in prosperity of its members and provision of their security.*

*Keywords: society, state, social needs, material needs, physiological needs, public need, personal interests, public interests, state interests, national interests, security, stability, social evolution.*

**A.V.Krylova****ECONOMIC GROWTH AND THE PROBLEM  
OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

*The problems of economic growth always played a special role in the theory and practice of human society. Stability of economic growth is necessary in modern Russia of 21 century since it is necessary to have productivity increase and provision of workplaces for manpower.*

*Keywords: economic growth, world economy, production factors.*

**K.V.Derevitskaya, N.V.Lisichkina****ESTIMATION OF FINANCIAL REALIZABILITY  
OF THE INVESTMENT PROJECT**

*Investments express all kinds of property and intellectual values which direct to the objects of business activity. As a result the profit is formed or other useful effect is achieved. Making an investment decisions is complicated with various factors: kind of investments, cost of investment project, limitedness of financial resources and investment risk.*

*Keywords: investments, investment project, efficiency estimation, risk.*

**D.S.Sotnikov, N.V.Lisichkina**

**FEATURES OF INVESTMENTS MARKET  
IN MODERN RUSSIA ECONOMY**

*Russian economy at present is experiencing the deepest crisis that affects all spheres of life of Russians and, first of all, social sphere, that, in turn, causes social tension in the society. The government is trying its best to overcome this crisis, but without any success. The budgeted deficit does not allow the government to cope with the crisis by its own means, therefore it is compelled to involve other means, besides the budget. Investments are called to help the state to overcome the crisis. Investments are intended for production development, its capacities and technological level increase.*

*Keywords: investments, investments market, economic growth, economic crisis.*

**A.D.Kasarim**

**NATURE AND PRINCIPLES OF FORECASTING AND PLANNING  
OF ENTERPRISE ACTIVITY UNDER MARKET CONDITIONS**

*Forecasting of economic processes is carried out in close unities with other kinds of forecasting: social, political, demographic, scientific and technical, etc., that is, the system of private forecasts is used which includes: demographic forecasts, forecasts of natural resources and their development, ecological forecasts, forecasts of science and technology development, social and economic forecasts.*

*Keywords: forecast, plan, business economy.*

**I.S.Tsukanova, N.V.Lisichkina**

**ESTIMATE OF BUDGET EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECT**

*Budgetary efficiency is a relative indicator of the effect for the budget as a result of the state function realization, program realization and investment project, defined as the relation of the result received by the budget to costs and expenses necessary to achieve this result.*

*Keywords: investments, investment project, efficiency estimate, budget.*

**J.S.Ermakov**

**SELECTION AND ESTIMATION OF INDICATORS OF COMMERCIAL  
EFFICIENCY IN THE BUSINESS PLAN OF THE ORGANIZATION**

*Business plan is a component of strategic plan. By means of business plan in-*

*dicators each measure of the strategic plan demanding investment resources for the realization should be proved. Indicators of commercial effectiveness in this process have the defining value, therefore their selection and estimation are the matters of special attention.*

*Keywords: business plan, efficiency estimation, commercial effectiveness.*

**E.V.Simonova, V.O.Krasov**

### **USE OF ELECTRONIC CIRCULATION OF DOCUMENTS IN MODERN BUSINESS**

*Documents are the basic information resources of any organisation. The work with them demands proper organization. Documents provide information support of administrative decision-making at all levels and accompany all business processes. Circulation of documents is a continuous process of documents movement, objectively reflecting organisation activity and allowing to operate it efficiently.*

*Keywords: documents, electronic document circulation, business process.*

**E.V. Simonova, M.V. Kucherova**

### **VOLUNTEERING AS A FORM OF LABOR APPLICATION**

*The article discusses the concept of volunteering and assesses the state of volunteering today. Features analysis of labour contract, civil law contract and contract with a volunteer is carried out. Stimulation mechanisms of volunteering are suggested. Besides, the ways of legal regulation of this sphere are suggested.*

*Keywords: volunteering, voluntary activity, volunteer, volunteer and employer obligations, stimulation mechanisms.*

**V.V.Teslenko, J.G.Goloktionova**

### **MODELS OF PERSONNEL MANAGEMENT: EXPERIENCE OF JAPANESE ENTERPRISES**

*Traditional Japanese system of personnel management is based on the so-called “three divine gifts” – “salary by seniority”, lifelong employment and “company’s trade unions”.*

*Keywords: personnel management, Japanese experience, business, labour economics.*

**V.I.Ladanov**

**INDEX OF HUMAN POTENTIAL DEVELOPMENT AS THE INDICATOR OF PUBLIC WELL-BEING LEVEL**

*The category of “well-being” is among the most many-sided and thereupon insufficiently specified ones in economic science. Well-being is expressed by the system of indicators characterizing the living standard of population. The index of human potential development is an integrated indicator of public well-being.*

*Keywords: public welfare, living standard, incomes, inequality, health, life expectancy, educational level.*

**V.N.Sinelnikova**

**ECOLOGICAL MANAGEMENT: GUIDELINES AND DEVELOPMENT PROBLEMS**

*It is possible to consider the fact true that ecology becomes the leading part of the policy of our state. In the sphere of nature and resources the basic object of ecological management is an industrial enterprise. The problem of formation and development of ecological management at the industrial enterprise should be considered, first of all, from the position of the state of national economy.*

*Keywords: ecology, management, ecological management, enterprise, management.*

**G.R.Armanshina, A.A.Lavrinenko**

**IMITATION DEVELOPMENT STRATEGIES IN MODERN BUSINESS**

*Quite often the companies neglect imitation strategies of business development, preferring innovations. They do not perceive imitation, as a significant component of strategic management. As a rule, their arguments are based on rather stereotyped view “has come the second means has lost”. However for successful business development not formal degree of innovativeness of the accepted strategy is of paramount value, but the degree of its market success.*

*Keywords: strategy, market, business planning.*

**N.A.Smirnova**

**FUNCTIONS AND KINDS OF PRICES IN MARKET ECONOMY**

*Price is a basic category of the market. All concepts of commodity markets ac-*

---

*cumulate in prices for goods and make up their essence. Price is the main characteristic of commodity competitiveness. The need in a commodity, requirement, demand, expediency of exchange and transaction is expressed in the price. The price set by the enterprise for its production is a result of pricing carried out within the limits of the common price strategy.*

*Keywords: price, tariff, pricing, prices functions, market economy, competitiveness.*

**Y.N.Akbaev, A.V.Jasakova**

### **PRICING POLICY OF MODERN ORGANIZATION**

*Pricing policy of a firm is an important element of common strategy. Distinctions between strategic and tactical pricing are revealed in reproducible contradictions between marketing departments of the firm and the heads of financial departments.*

*Keywords: pricing, pricing policy, inflation.*

**O.A.Shaporova, E.A.Tjukhova**

### **TEORETICAL-METHODICAL ASPECTS OF PRODUCTION PRICE CALCULATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

*Drawing up of report cost calculation of separate kinds of production under modern conditions should meet objective requirements of comparability of expenses with the proceeds from the sale. Hence, at drawing up of calculation it is necessary to consider the specificity of technological processes of the enterprises of different industries.*

*Keywords: accounting, cost price, redistribution, technological expenses.*

**E.V.Nakhodkina, EA. Tjukhova, O.A.Shaporova**

### **REFLECTION OF THE EARNINGS FROM RESIDING SERVICES RENDERING IN ACCOUNTING AND FISCAL RECORD**

*In the article not only fundamental accounting principles of earnings from residing are considered but also the features which in practice are often not considered by the bookkeepers. Thus, finally they can affect hotel incomes rather essentially, and cause tax sanctions.*

*Key слова: earnings, services, contract, hotel*

**O.V.Rudakova, A.N.Anisimova, M.A.Strokov**

**WORLD ECONOMY: INVESTMENT PROCESSES  
IN THE BEGINNING OF XXI CENTURY**

*International capital flow is among the basic integration tools of national economy in the world economy. The world financial crisis which began in 2007-2008, has introduced essential amendments in the dynamics of global investment process and has changed the positions of its basic subjects.*

*Keywords: globalization, financial crisis, capital market, direct investments, portfolio investments, international capita flowl.*

**L.M.Marchenkova, I.B.Ilyukhina**

**DEVELOPMENT OF EXPORT POTENTIAL OF RUSSIAN REGIONS**

*The question on export potential of Russia and its regions is being actively discussed at various levels of the government now. It is explained by the necessity of Russia integration as an economically developed state in the world economy.*

*Keywords: region, export potential, export, world economy, world market.*

**O.V.Rudakova, A.I.Mertsalova, M.A.Strokov**

**INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF TERRITORIES  
AT THE TURN OF THE CENTURY**

*Economic relations in the world economy are manifested in such form, as international capital flow. Favorable investment climate promotes new investment projects, generates stimulus for effective investment of financial resources. There are some approaches to drawing up of the rating of investment attractiveness of a territory.*

*Keywords: world investments market, international capita flowl, direct investments, portfolio investments, investment climate.*

**Yu.A. Loktionova, V.M. Yakushenko**

**“BRAIN DRAIN” FROM RUSSIA: PROBLEMS AND SOLUTIONS**

*This article is devoted to the problem of “brain drain”, that causes a lot of debate in Russian society at present. Meanwhile, globalization process and world market formation, including labour market among others, the problem of intellectual migration has global significance indeed.*

*Keywords: national capital, world market globalization, scientific and technological base, international professional contacts, long-term and stable employment.*

**E.M.Samorodova, O.A.Zemlyanskaya**

**SPECIFICITY AND TENDENCIES OF THE DEVELOPMENT  
OF THE WORLD MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES**

*Along with international export and import of capital, labour, technologies movement of educational services has recently become one of the most perspective directions of foreign economic relations development. Training of foreign citizens is becoming one of the main engines of intensification of economic growth in the world economy.*

*Keywords: world market, formation, service, information, knowledge, the market of educational services.*

**A.I.Mertsalova**

**SPECIFICITY OF LETTERS OF CREDIT SETTLEMENT IN THE ACTIVITY OF COMMERCIAL BANKS**

*The main kind of settlement on the letters of credit in the world economy are settlement by paid letters of credit. Settlement on letters of credit are attractive for the enterprises-participants of foreign trade settlement first of all because of guarantee of payment.*

*Keywords: letters of credit, commercial bank, calculations, payment.*