

Федеральное агентство по образованию
Байкальский государственный университет экономики и права
Совет молодых ученых и аспирантов БГУЭП
Иркутское отделение Вольного экономического общества

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В РЕГИОНЕ

Сборник научных трудов

Иркутск
Издательство БГУЭП
2009

УДК 338(57)
ББК 65.04
С 69

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета экономики и права

Под редакцией
д-ра экон. наук, проф., засл. деятеля науки РФ В.И. Самарухи

С 69 Социально-экономическое развитие в регионе: сб. науч. тр. / Под ред.
В.И. Самарухи. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. — 288 с.

ISBN 978–5–7253–2000–8

Представлены материалы диссертационных исследований молодых ученых: юристов и экономистов вузов Иркутской области и Забайкальского края. Материалы апробированы на научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие региона» (г. Иркутск, БГУЭП, 24 июня 2009 г.).

Для научных и практических работников, преподавателей вузов, аспирантов, магистрантов и студентов экономических и юридических специальностей.

Проведение конференции и печать сборника осуществляются при финансовой поддержке проекта ФБ-10 «Теоретические аспекты стратегического управления социально-экономическим развитием Сибирского региона при переходе на инновационную модель экономики», выполняемого в рамках АВЦП Рособразования «Развитие научного потенциала высшей школы 2009–2010».

ББК 65.04

ISBN 978–5–7253–2000–8

© Издательство БГУЭП, 2009

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
Самаруха В.И. О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИИ.....	8
Андреев А.Ю. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ.....	11
Аносков А.А. ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ ВНЕДРЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ.....	14
Астафьев С.А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.....	24
Багаев А.Н. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ.....	33
Баканова О.А. О НОРМАТИВНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ С УЧЕТОМ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН.....	38
Балыбердина Н.А. К ВОПРОСУ О ВОЗВРАТЕ ВЛОЖЕННЫХ СРЕДСТВ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ.....	45
Бородавко Л.С. СОЗДАНИЕ САМОРЕГУЛИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ.....	51
Буйнова Л.М. ВВЕДЕНИЕ СТРАТЕГИИ СО-КОНКУРЕНЦИИ В МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЯДЕРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ.....	55
Буров В.Ю. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ПОСЛЕДСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	58
Бухаров Д. ЛИЗИНГ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....	65
Быков С.С. ИЗДЕРЖКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ.....	72
Гуляева Л.В. СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ СЕРВИСА.....	82
Давыдов Н.А. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	85
Демиденко С.В. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	91
Демченко Н. А. О МЕХАНИЗМАХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ.....	96
Демьянов К.В. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ.....	102

Ергодоева О. Б. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВЛОЖЕНИЯ СРЕДСТВ В РЕСУРСЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	111
Инкижинова С.А. ОБ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ ДЛЯ АСПИРАНТОВ «ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ» В БГУЭП	117
Катраевская И.Ю. ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СОБРАНИЯ И КОМИТЕТА КРЕДИТОРОВ В ДЕЛЕ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)	121
Кишинский А.А. ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА В ПОТРЕБНОСТЯХ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ.....	125
Булсунаев К.Ю. ЭКОНОМИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА.....	129
Курц Н.А. К ВОПРОСУ О ЧАСТНО-ПРАВОВОЙ ПРИРОДЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО (МУНИЦИПАЛЬНОГО) КОНТРАКТА.....	131
Левченко М.Н. СУЩНОСТЬ ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	138
Лещенко И.Б. СУЩНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА, ЕГО ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ.....	142
Малова М.С. ВИНА ПОТЕРПЕВШЕГО И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗМЕР ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ ПРИЧИНЕНИИ ВРЕДА ИСТОЧНИКОМ ПОВЫШЕННОЙ ОПАСНОСТИ	149
Махатадзе Л.Т. АНАЛИЗ КЛЮЧЕВЫХ МОМЕНТОВ ГЛОБАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	156
Михайлова М.А. К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ ВЫДЕЛЕНИЯ ГРАНИЦ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ.....	160
Морозов А.И. САМОРЕГУЛИРУЕМЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЕЙ	165
Шуплецов А.Ф., Муравьева М.С. МОДЕЛЬ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДИСБАЛАНСА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАБОЧИХ КАДРОВ НА РЫНКЕ ТРУДА.....	170
Нигматулина И.С. ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ В КОМПАНИИ	174
Николаева А.В. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ И ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ РЕГИОНА	180
Новокрещенов Д.Н. К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ ВИНЫ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ.....	186
Оношко О.Ю., Стригова И.А. МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС В ВЕЛИКОБРИТАНИИ	191
Паскевская Н.А. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ	199
Полевой А.С. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОВРЕМЕННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ	203
Ри Э.У. ИНТЕГРАЦИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	208

Савченко Т.Н. ЗАЩИТА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОЧЕРК.....	212
Самаруха А.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА.....	219
Сачков Д.И. СТРАТЕГИЯ И МЕХАНИЗМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	223
Смирнов В.Л. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ БОЛЕЗНЕЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ СОВОКУПНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	229
Спичак В.Н. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ПРИ ПОСТАВКЕ ТОВАРОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД.....	233
Сугаренко Е.Ю. ОПТИМИЗАЦИЯ КАДРОВЫХ РЕШЕНИЙ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА.....	238
Татарников К.М. ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ.....	246
Темнова Ю.А. ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ В СВЕТЕ ПЕРСПЕКТИВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....	251
Тимошкова Е.М. РАЗВИТИЕ РЫНКА IPO В ПЕРИОД МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....	257
Третьяков Н.Ю. ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ СТРУКТУРЫ ВВП НА УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ТРАНСПОРТНЫХ ИЗДЕРЖЕК В ДЛИТЕЛЬНОМ ПЕРИОДЕ.....	265
Ханхалаева Р.А. НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ РЕЦИДИВА ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СОВРЕМЕННОМ УГОЛОВНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И В УГОЛОВНОЙ ПРАКТИКЕ.....	271
Хомкалова И.Г. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ АДАПТАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ К ВНЕШНИМ ВОЗДЕЙСТВИЯМ.....	274
Ярунина А.Г. СУДЕБНЫЙ ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ ПО ВОПРОСАМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ.....	278

ВВЕДЕНИЕ

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 году, ставит перед хозяйствующими субъектами новые задачи при осуществлении экономической деятельности, а также поднимает новые проблемы перед органами государственной власти при проведении государственной экономической политики. Восемилетний период благоприятной мировой экономической конъюнктуры, являвшийся решающим фактором экономического роста в России, закончился в прошлом году. Появилась острая необходимость поиска новых инструментов обеспечения устойчивого развития российской экономики.

В современных дискуссиях о текущем финансовом кризисе ряд экономистов отстаивает позиции уникальности его происхождения и катастрофических последствий его развития. Такие оценки кризисных явлений, имеющих место в настоящее время, несколько преувеличены. Основные тенденции его развития вполне вписываются в сложившиеся теории экономических кризисов и циклов. По мнению Кондратьева Н.Д. экономические кризисы являются неперенным атрибутом современных экономических процессов. Это связано с тем, что экономические системы отдельных стран и мировая экономика в целом, как подвижная система элементов, в процессе своего развития теряет равновесие и переживает острый, болезненный процесс перехода к состоянию нового подвижного равновесия. Кондратьев Н.Д. в определенной степени связывает происхождение кризисов с болезненным приспособлением экономических систем к новому экономическому укладу, сформированному научно-техническим прогрессом.

В определенной степени схожие условия происхождения кризисных явлений сформулированы в теории экономических циклов Шумпетера Й.А. Который весь ход экономического развития характеризует в качестве процесса острой конкурентной борьбы между предпринимателями, стремящимися за счет внедрения новых технологий победить своих конкурентов, «разрушить» их бизнес. Этот процесс «созидательного разрушения» приводящий к «открытию новых рынков, развитию экономической организации от ремесленной мастерской до концернов, ... непрерывно революционизирует экономическую структуру изнутри, разрушая старую и создавая новую. Эти революции происходят не непрерывно, а дискретно и отделяются друг от друга фазами относительного спокойствия»¹.

Экономические условия в которых зарождался текущий финансовый кризис и те тенденции, которыми он сопровождается, свидетельствуют о

¹ Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007, с. 461.

соответствии современных кризисных явлений классической теории экономических циклов и происхождения кризисов. Текущий кризис, также как и мировой экономический кризис 10-ти летней давности, являются этапами болезненного перехода индустриального производственного уклада к информационному. Накопление критической массы промышленных инноваций к середине 90-х гг. XX в. (прежде всего в области вычислительной техники и телефонной мобильной связи) привело к реструктуризации производственного комплекса мировых экономик. Ввиду того, что данный процесс проходил в острой конкурентной борьбе, хозяйствующие субъекты, не подготовленные к переходу на новый производственный уклад, оказались в кризисном состоянии. Вследствие того, что таких хозяйствующих субъектов оказалось множество, кризис принял массовый характер. Предпосылкой текущего кризиса является внедрение в хозяйственный оборот и в конкурентную борьбу новых элементов информационного экономического уклада. Среди которых лидирующая роль принадлежит информационным телекоммуникационным технологиям (прежде всего посредством Интернет). Приспособление к новым правилам хозяйственного оборота, новым методам конкурентной борьбы и новым конкурентам проходит достаточно тяжело и нередко разрушает традиционный устоявшийся бизнес.

В данной связи прослеживается настоятельная необходимость проведения научных исследований, направленных на выявление особенностей развития текущего финансового кризиса и оценки его влияния на развитие российской экономики и социальной сферы.

Представленные в данном сборнике научные статьи посвящены рассмотрению экономических и правовых проблем развития России, которые обостряются в условиях текущего мирового финансового кризиса. Авторы данных публикаций предприняли попытку выявить основные тенденции развития нашей страны и сформулировать предложения по преодолению наметившихся проблем. Большая часть научных работ данного сборника принадлежит перу молодых преподавателей и аспирантов Байкальского государственного университета экономики и права.

**Самаруха В.И., д-р экон.наук, проф., засл. деятель науки РФ
проректор по научной работе БГУЭП**

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИИ

Разразившийся в мире финансовый кризис, как цунами, внес разрушительные действия в мирохозяйственную систему и нанес ущерб всем странам. При этом наибольшие негативные воздействия получили страны с неконкурентной (неустойчивой) экономикой.

Поскольку экономика России находится в переходном состоянии, она также испытывает негативное воздействие мирового финансового кризиса, который привел к прекращению экономического подъема (роста) и спаду ВВП.

Самый большой спад объема ВВП постиг Россию в первом квартале 2009 г, по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. снижение составило 10%. Это объясняется тем, что экономический рост в стране в 2000-х годах обеспечивался в основном за счет роста цен на энергоносители.

При этом, Россия находится в значительной экономической зависимости от ввоза продовольствия, а также технически сложных товаров (более 50% в обоих сферах), закрывая собственным производством товаров общий внутренний спрос не более чем на 60% (СССР обеспечивал производством более 95% внутреннего спроса, КНР обеспечивает – 90%).

Следует отметить, что основной причиной разрушения производства (предприятий), выпускающих товары конечного потребления (с высокой добавленной стоимостью) является непродуманная излишне либеральная экономическая политика. В этой связи основными направлениями преодоления экономического кризиса должно стать развитие новых производств и использования опыта кенсийской концепции экономического развития. Д.М. Кейнс создал теорию государственного регулирования экономики для преодоления экономического кризиса. Кейнсианское направление служит важнейшим теоретическим обоснованием государственного регулирования рыночной экономики при увеличении или сокращении спроса посредством изменения наличной и безналичной денежной массы. С помощью такого регулирования можно влиять на инфляцию, занятость, устранять неравномерность спроса и предложения товаров.

Главной целью государственного регулирования экономики (ГРЭ) является экономическая и социальная стабильность, управление существующим строем внутри страны, адаптация его к изменяющимся условиям. Экономические средства государственного регулирования можно подразделять на средства денежно-кредитной и бюджетной политики. Прямое го-

сударственное регулирование осуществляется средствами бюджетной политики. Высшей формой и основным инструментом ГРЭ является государственная экономическая программа.

Стратегическими целями в области экономической политики должны стать: во – первых, стимулирование совокупного спроса для оживления национального производства на основе: укрепления и развития рынка путем создания режима наибольшего благоприятствования для отечественных товаропроизводителей; во-вторых, создание условий для формирования необходимых для деятельности государства бюджетных ресурсов.

В экономической литературе существуют различные мнения в отношении роли финансов в расширенном воспроизводстве. Одни экономисты считают, что финансы — категория распределения и через распределение влияет на отношения производства, обмена и потребления. Есть и другая точка зрения, в соответствии, с которой финансовые отношения охватывают все формы воспроизводства. Материальную основу рыночных отношений составляет движение товара и денег. Необходимость финансов обусловлена наличием товарно-денежных отношений. Финансы прямо и непосредственно связаны с функционированием денег. Деньги создают условия для появления финансов как самостоятельной сферы денежных отношений.

При товарном производстве и развитом рыночном обмене создание и распределение продукта происходит в двух формах: натурально-вещественной и стоимостной. Переход продукта из производства в потребление, параллельно движению его натурально-вещественной форме, совершается лишь через образование, распределение и использование соответствующих денежных фондов. Возникающие при этом денежные отношения непосредственно взаимосвязаны с финансами и их экономической сущностью. Из этого следует, что финансы являются объективно необходимой категорией воспроизводства.

Финансы — неотъемлемая часть денежных отношений, поэтому их роль и значение зависят от того, какое место денежные отношения занимают в экономических отношениях. Однако не всякие денежные отношения выражают финансовые отношения. Финансы отличаются от денег, как по содержанию, так и по выполняемым функциям. Финансы как бы связывают создание и использование национального дохода (НД). Соотношение двух частей НД — фонда потребления и фонда накопления — определяет пропорции развития экономики и ее структуру. Многие объективные факторы и общественные потребности диктуют необходимость перераспределения НД. Это: а) наличие непроизводственной сферы; б) наличие отраслей и производств, развитие которых необходимо для общества; в) задачи создания благоприятного социального климата в обществе; г) необходи-

мость обеспечения расширенного воспроизводства и другие. Именно финансы являются основным инструментом при регулировании экономики. Финансы выражают денежные отношения, которые возникают между: хозяйствующими субъектами; хозяйствующими субъектами и государством; государством и населением; хозяйствующими субъектами и населением; государством и кредитной системой; государством, хозяйствующими субъектами, населением и субъектами системы страхования; отдельными звеньями бюджетной системы. Из этого видно, что финансы — это, прежде всего, распределительная и перераспределительная денежная категория. Финансы — это особая форма экономических отношений, обусловленных товарно-денежными отношениями, которая неразрывно связана с действием закона стоимости. В условиях рыночной экономики функционирование финансовых отношений осуществляется в соответствии с объективными законами спроса и предложения. Экономическая сущность, содержание и назначение финансов связаны с задачами и функциями государства. С изменением функций государства в рыночной экономике, условий, содержания и задач его макроэкономической деятельности изменяются и задачи финансовой политики, осуществляется кардинальное изменение форм и методов финансовых механизмов.

Конкурентоспособность и платежеспособность хозяйствующего субъекта, определяются, прежде всего, рациональной организацией финансов. Рыночная экономика не только привела к усилению роли финансов в функционировании хозяйствующих субъектов, она определила для них новое место в системе хозяйствования.

Роль финансовой науки возрастает по мере демократизации государства и развития товарно-денежных отношений, связанных с формированием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Финансы хозяйствующих субъектов являются исходной частью финансов страны. В нынешних условиях при несбалансированности спроса и предложения товаров важная роль отводится финансовому механизму хозяйствующих субъектов, как регулятору макро- и микро экономики. Усиление воздействующей роли финансов и финансового механизма требует большой аналитической и исследовательской, так и практической работы. Финансы хозяйствующих субъектов — представляют систему экономических отношений, объективно возникающих в процессе образования и использования фондов денежных средств, используемых для обслуживания кругооборота в процессе поставки товаров и услуг; для распределения доходов субъектов, контроля с целью обеспечения эффективности производства и увеличения дохода и прибыли. В этой связи в условиях экономического кризиса правительству следует первостепенное внимание уделить финансовым методам регулирования экономики страны.

А.Ю. Андреев
аспирант
кафедра бухгалтерского учета и аудита, БГУЭП

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ

Мясо – необходимый продукт питания, который содержит в себе макроэлементы, для поддержания жизнедеятельности человека. Масштаб потребления населением мяса и мясных продуктов зависит от климатических условий местности, иначе говоря, чем более суровые климатические условия местности, тем больше у населения потребности в потреблении мяса и мясных продуктов. В России особенно на севере, а также в Сибири, потребности в потреблении мясных продуктов у населения весьма, высоки.

Организации мясной промышленности, впрочем, как и все организации, относящиеся к пищевой промышленности производят продукты, которые удовлетворяют первичные, т.е. физиологические потребности людей. Следовательно, при правильной организации производства и реализации продукции, продукция предприятий пищевой промышленности будет успешно реализована.

При работе в условиях острого дефицита отечественного сырья животного происхождения макроэкономические показатели мясной промышленности, до наступления экономического кризиса, сохраняли положительную динамику. Этому способствовали повышение спроса населения на эти продукты, более стабильное поступление на промпереработку отечественного и импортного животноводческого сырья, внедрение ресурсосберегающих технологий – более глубокое, комплексное использование сырья и его вторичных ресурсов.

За период 2000 – 2007 гг. производственное потребление мяса оставалось на одном уровне изменения не наблюдалось, в то время как происходил рост производства мяса, наглядно это представлено в таблице 1. Стабильное состояние производственного потребления мяса и мясопродуктов, свидетельствует о том, что объемы переработки мяса в нашей стране не изменялись.

Средний темп прироста производства за период с 2000 по 2007 гг., составил 3,5 %, что свидетельствует о положительной тенденции развития, однако, средний темп прироста экспорта за этот же период превысил средний темп прироста импорта (18,8% и 6,2 %, соответственно), что касается личного потребления, то по этому показателю средний темп прироста составил 4 %. Таким образом, в среднем темп прироста личного потребления

мясных продуктов за 2000-2007 гг. превышал прирост производства мяса на 0,5 %.

Превышение прироста экспорта над импортом должно положительно сказаться на продовольственной безопасности нашего государства. Чтобы сохранить данную тенденцию, необходимы поддержки со стороны государства.

Таблица 1

Ресурсы использования мяса и мясопродуктов (млн. тонн) по России
в целом [2. С.247]

Ресурсы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Запасы на начало года	0,6	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7
Производство	4,4	4,4	4,7	4,9	5	4,9	5,2	5,6
Импорт	2,1	2,6	2,7	2,7	2,7	3,1	3,2	3,2
Итого ресурсов	7,1	7,4	7,9	8,2	8,3	8,6	9,1	9,5
Использование								
Производственное потребление	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Потери	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01
Экспорт	0,03	0,04	0,03	0,04	0,04	0,1	0,1	0,1
Личное потребление	6,6	6,8	7,2	7,5	7,6	7,8	8,2	8,7
Запасы на конец года	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6

При сопоставлении производства и личного потребления можно построить следующее уравнение регрессии: $Y=1,71 \cdot x-0,79$. С увеличением производства мяса и мясопродуктов 1 млн. тонн личное потребление увеличивается на 1,71 млн. тонн. Коэффициент детерминации составляет 0,97, следовательно, изменение личного потребления на 97% объясняется изменением производства мяса и мясных продуктов. Средняя ошибка аппроксимации составляет 1,42 %, что определяет качество построенной модели как хорошее. Качественная модель может служить для прогноза развития явления, но как известно, что любой прогноз имеет смысл при стабильном состоянии, на сегодняшний день в нашей стране, впрочем как и во всем мире наблюдается экономический кризис, данное обстоятельство не позволяет провести правильный прогноз.

Выявленное уравнение регрессии позволяет сделать вывод о том, что наиболее эффективно производить мясо для личного потребления.

В то время как, по России в целом за 2000-2007 гг. наблюдается положительный средний темп прироста производства мяса и мясопродуктов, в республике Бурятия он составил -3,5%, таким образом, с средним в год происходило сокращение производства мяса на 3,5 %. Средний темп прироста ввоза был выше чем этот показатель динамики вывоза (5,79% и - 15,02% соответственно). Личное потребление мяса и мясных продуктов в среднем за каждый год увеличивалось на 0,95%, что более чем в 4 раза меньше среднего прироста личного потребления по России. При сокращении производства мяса и мясных изделий, и росте их ввоза, включая импорт, средний темп прироста личного потребления в год составил 0,95 %, следовательно, для личного потребления все больше используется ввозимое мясо и мясные продукты.

Таблица 2

Ресурсы использования мяса и мясопродуктов (тысяч тонн) по республике Бурятия [1. С.240]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ресурсы								
Запасы на начало года	6,4	5,6	10,2	7,1	5,8	3,8	3,5	3,5
Производство	36,2	35,2	33,9	35,7	30,3	30,7	28,1	28,2
Ввоз, включая импорт	20,1	23,3	26,2	23,9	28,2	29,3	28,7	29,8
Итого ресурсов	62,7	64,1	70,3	66,7	64,3	63,8	60,3	61,5
Использование								
Производственное потребление	0,4	-	0,1	0	0	0	0	1
Потери	0,3	-	-	-	-	-	-	0
Вывоз, включая экспорт	5	3,3	12,3	9,2	10,6	9,1	4,7	1,6
Личное потребление	51,2	50,6	50,8	51,7	49,9	51,2	52,1	54,7
Запасы на конец года	5,8	10,2	7,1	5,8	3,8	3,5	3,5	4,2

Между производством и личным потреблением уравнение регрессии будет иметь вид: $Y=58,16-0,21 \cdot x$, таким образом с увеличением производства мяса и мясных продуктов на 1 тыс. тонн на 0,21 тыс. тонн сокращается личное потребление. Коэффициент детерминации составляет 0,23, таким образом, изменение размеров личного потребления на 23% обусловлено изменением объема производства мяса и мясных изделий. Средняя ошибка аппроксимации выявленной модели составляет 1,78 %, это говорит о хорошем качестве данной модели.

Исходя из всех вышеприведенных вычислений, необходимо отметить тот факт, что по России производство мяса и мясных изделий на 97 % влияет на объем личного потребления, в то время как в Бурятии доля влияния производства на объем личного потребления составляет 23%.

Состояние мясной промышленности зависит от состояния животноводства. При большом поголовье животных и достаточном его росте, повышается рентабельность переработки мяса отечественного (местного) происхождения. При малом поголовье организациям переработчикам мяса выгоднее перерабатывать импортную продукцию. Следовательно, поддержка со стороны государства животноводческих хозяйств, должна положительно отразиться на мясоперерабатывающей промышленности.

Список литературы:

1. Мунаев Л. А. Статистический ежегодник: Стат. сб. / Мунаев Л. А. [и др] – Улан-Удэ, Бурятстат, 2008 г. с. 240.
2. Соколин В. Л. Россия в цифрах 2008: краткий статистический сборник / Соколин В. Л. [и др]. / М.: 2008 г. с. 246-248

А.А.Аносов

аспирант

кафедра финансов и кредита, ИрГТУ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ ВНЕДРЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Во время мирового финансового кризиса главная задача любой компании заключается в отстаивании своих позиций путём повышения эффективности работы. Конкурентоспособные компании уже сейчас предпринимают различные антикризисные действия с целью поддержания своих позиций на должном уровне. По мнению экспертов, одна из наиболее эффективных антикризисных мер - это внедрение современных методов управления. Применение новой, эффективной методологии управления приведёт к оптимизации организационной структуры управления компании, снижению издержек и увеличению прибыли.

В мировой практике широкое распространение, как метод управления, получила методология «управление проектами»² [1]. В нашей стране эта методология используется во многих компаниях, но существует ряд проблем её применения в отечественной практике управления. Основной проблемой является несопоставимость организационной структуры управления большинства отечественных компаний, основанной на использовании функционального подхода, с методологией «управления проектами». Для решения этой проблемы необходимо разработка новой организационной структуры управления компанией совместимой с методологией управления проектами.

Значительный научно-прикладной интерес в этой области представляет собой анализ основных идей и концепций зарубежных, в частности, американских специалистов. В широком смысле построение организационных структур или организационное проектирование определяется в американской литературе как упорядоченность и процесс упорядочения организационно-структурных характеристик для достижения или улучшения эффективности, результативности и адаптивности организаций.

В своих работах Б.З.Мильнер [5,6,7] и Португал В.М. [8] подчёркивают, что задача проектирования систем управления не может быть сведена ни к чисто инженерной, ни к математически решаемой проблеме, хотя современные методы формального анализа и моделирования играют всё большую роль при их построении и, в частности, при проектировании организационных структур управления. Формирование организационной структуры – динамичный процесс, итог которого – практическая деятельность работников аппарата управления, приводящая к повышению эффективности его функционирования.

Несмотря на то, что система управления по своему составу статична, она является очень гибким элементом, который, как работающий механизм, находится под постоянным наблюдением и сознательно совершенствуется в целях достижения наилучших результатов. Изменение условий строительства, появление целевых функций предприятий, новые виды строящихся объектов, новые экономические условия и требования заказчиков – все эти другие динамичные факторы должны быть оперативно учтены, а система, и соответственно, оргструктура подстроена под изменившиеся условия, обеспечивая максимальную управляемость всей системой.

Основные задачи построения такой системы можно сформулировать так:

² Приложение знаний, навыков, инструментов и методов к операциям проекта для удовлетворения требований, предъявляемых к проекту. Управление проектами выполняется с помощью применения и интеграции процессов управления проектами: инициации, планирования, исполнения, мониторинга и управления, завершения.

- подборка элементов системы в количественном и качественном отношении;
- размещение элементов системы в пространстве; определение структуры системы – как горизонтальной (технологической), так и вертикальной (управленческой);
- определения характера информационных взаимосвязей элементов системы;
- проектирование технологии управленческих процессов.

Исходя из анализа исследований отечественных и зарубежных авторов, современные подходы к организационному проектированию систем управления целесообразно рассматривать по следующим направлениям:

- синтез структур;
- функционально-ориентированный;
- нормативно-функциональный;
- структурно-функциональный;
- процессно-технологический;
- функционально-технологический;
- системно-ориентированный;
- организационный изменений;
- мотивационный;
- ситуационный;
- системный.

Остановимся кратко на характеристиках каждого из этих подходов.

Синтез оргструктур широко освещён в работах ряда авторов [4,6,7,8]. Основные идеи проектирования системы управления в рамках этого подхода, используемого зарубежной теорией и практикой для проектирования и совершенствования организаций, основаны на возможности выделения некоторых первичных элементов организации (обычно работ, должностей, реже личностей, единиц информации), характеристики их свойств и связей и последующей группировки элементов в подсистемы (организационные подразделения) по некоторому, четко определённом критерию. Этот подход приспособлен для формирования линейно-штабных (функциональных) структур.

В качестве методологии проектирования организационных систем управления проектом, подход «синтез оргструктуры», является неприемлемым по ряду причин, среди которых:

не системность подхода, выраженная в рассмотрении только формальной структуры организации в отрыве от выбора процессов управления проектом, форм мотивации всех его участников, показателей планирования работ по реализации, экономических механизмов и т.п.;

подход к организации как к закрытой системе, игнорирующей зависимость систем управления от влияний внешней среды. В проектной системе управления каждый проект имеет окружение, включающее ряд факторов внешней среды, влияние которых должно обязательно учитываться при проектировании организационных структур;

этот подход изначально не ориентирован на создание гибких структур управления;

проблема ставится как задача «внешнего проектирования» с игнорированием проблемы внедрения проекта, сложностью и многоплановостью процесса проектирования, который должен осуществляться с участием представителей всех заинтересованных в строительном проекте сторон, что принципиально неприемлемо для применения в системе проектного управления.

В отечественной литературе широко освещается функциональный подход к построению организационных структур управления [2,10,4,6,7], имеющий у разных авторов некоторое различия в названиях:

- функционально-ориентированный подход (Б.З.Мильнер, Л.И.Евенко, В.С.Рапопорт) [3,6,7,10];
- нормативно-функциональный (А.А.Венгеров, В.М.Гавриков) [2];
- структурно-функциональный (А.А.Евтух В.Г. Арсюткин К.В.) [4].

Суть этих подходов состоит в том, что в основу формирования оргструктуры управления положено выделение стандартного набора функций, как оперативное управление производством, материально техническое снабжение, технико-экономическое планирование и т.д. Эти подходы ориентированы в основном на статическое рассмотрение проблемы.

Функциональные подходы не могут выступать в качестве основы для построения структур проектного управления, поскольку они являются инструментом построения структур лишь одного класса – линейно-функциональных, приспособленных главным образом к выполнению чётко повторяющихся управленческих работ, не учитывая индивидуальный характер каждого отдельного проекта, особенностей технологии, внешней организационной среды. Таким образом, они не являются основами для формирования структур проектного управления (матричных, проектных).

Специфика процессного подхода [3] состоит в непосредственном рациональном воздействии, прежде всего на технологию организационных процессов, этим он отличается и от задачи синтеза структуры организации (как её статической характеристики) и от задачи «организационных изменений», которая будет рассмотрена ниже, где отыскиваются рычаги косвенного воздействия на процессы поведения. В целом можно констатировать, что «процессно-технологическая» постановка задач проектирования организационной системы имеет свои преимущества и недостатки. Основ-

ной недостаток этого подхода – в фактической подмене проблемы проектирования полной организационной системы рассмотрением лишь одной её стороны – процессно-технологической и в рационализации лишь некоторых специфических процессов организации без их увязки с другими процессами, в особенности с проблемами формирования структуры управления. Слабостью этого подхода во всех его основных проявлениях можно считать игнорирование или излишнее упрощение социально - поведенческих аспектов организационных процессов.

К достоинствам подхода относится прикладная направленность, внесение реальных улучшений в деятельность организационных систем через повышение уровня технологии организационных процессов. Методы, развиваемые в рамках этого подхода, как правило, обладают высокой конкретностью, проработанностью, инструментальной определённостью.

Таким образом рационализация технологии управленческих процессов прямо не затрагивает формирование их состава, связей, структуры. В проектном управлении могут быть использованы методы, описывающие в комплексе материально-вещественную и информационную структуру и возникающие при этом технологические и информационно-управленческие связи. При проектировании организационной структуры проектного управления может быть использован инструментарий построения информационных потоков, разработанных на базе процессного подхода.

В отечественной практике управления расширения работ по проектированию АСУ привело также к проработке новых вопросов, связанных с технологической и информационной основой управления [2]. В этой связи выделяется функционально-технологический подход, аналогичный процессно-технологическому подходу, описанному выше.

Системно ориентированный подход можно также отнести к группе процессных подходов. Этот подход базируется на законах и принципах теории прохождения информации через звенья системы. В этом рассмотрении изучаются уровни прохождения информации, возмущающие и управляющие воздействия. Предполагается, что элементы системы пассивны к изучению и исследователь имеет дело только со входами и выходами. Этот подход не претендует на методологическую целостность и не может служить основой для проектирования проектных структур.

Одно из самостоятельных современных направлений в американской теории и практике совершенствования организационных систем образуют концепции и методы, объединяемые понятия «организационные изменения», «организационное развитие», «клинический подход». В наиболее общем виде их можно определить как методическую базу и практический инструментарий бихейвиоральных наук, в частности «организационного

поведения». Основная специфическая черта этого подхода - рассмотрение организации как органической системы, саморазвивающейся под влиянием сложных, труднорегулируемых взаимодействий индивидуальных и групповых интересов, мотивов, норм, действий, отношений коопераций, конфликтов и т.п. Методы организационных изменений ставят задачу прямого воздействия на поведение людей, групп, организаций в целом на основе «планируемых изменений» и «организационного развития». Их ключевые концепции имеют ярко выраженную социально-психологическую основу.

По мнению, автора, этот подход возможен при разработке организационной системы проекторного управления.

Особое место в данном подходе занимает «управление по целям», сочетающее общий подход к организационному управлению с конкретными методиками оценки индивидуальных результатов работы менеджеров.

Методы «организационных изменений» нередко критикуют за их противопоставление более рациональным и систематизированным методам организационного проектирования. Слабая сторона методологии вышеуказанного подхода – неоправданная психологизация проблемы формирования структур управления, недостаточное внимание к выявлению объективных зависимостей между характером всей совокупности организационно-экономических факторов, влияющих на управление, и его организационными формами, преувеличения влияния на формирование структур субъективных факторов, т.е. намерений, представлений, суждений руководителей и сотрудников предприятий.

Однако, как отмечает Л.И. Евенко [3] «...более дальновидные исследователи и практики (в США) осознают необходимость расширения понятия организационной структуры путём включения человеческого фактора в рассмотрение структурных характеристик». Американский учёный в области управления Э.Дейл заметил, что «организация не более чем основа, в которую должны быть вставлены живые люди».

В рамках данного подхода реализуется попытка прямо воздействовать на индивидуальные и групповые интересы, мотивы отношений сотрудников аппарата управления, а при формировании организационных структур – придавать более важное значение осознанию членами аппарата сущности и методов выполняемых ими задач, преодолению сопротивления предполагаемым изменениям. Данный подход должен найти своё отражения в системе управления инвестиционными проектами.

Наиболее непосредственно задача проектирования организационных систем управления, в центре которой находится проблема формирования гибких структур управления, ставится ситуационной методологией организационного проектирования (ситуационный подход). В теоретическом плане она основывается на выводах исследований социальных организа-

ций как открытых систем, полученных в работах Т.Бернса и Г.Стокера, Д.Вудворд, Д.Томпсона, П.Лоуренса и Д.Лорша, Д.Морзе и др. Непосредственная разработка концепций и методов ситуационного проектирования осуществлялось в 70-х годах Д.Лоршем и П. Лоуренсом, Дж.Гелбрейтом, Д.Далтоном, Р.Килманом, Б.Маккильви и др.

Типизация организационных форм и зависимость их выбора от характера ситуации – основа методологии такого рода. Наиболее общее положение состоит в том, что механистический тип системы управления соответствует стабильным и определённым (по всем основным параметрам) внешним и внутренним требованиям к ней, а органический тип – условиям динамичным и неопределённым. В рамках ситуационной методологии это положения подвергается значительной конкретизации.

Нужно отметить, что типизация структур при функциональных подходах (рассмотренных выше) вместе с признаками и критериями их выбора по своему характеру не были ситуационными, поскольку либо не содержали набора основных типов структур, либо не соотносили их с диапазоном изменения чётко выделенных «первичных переменных» организации как открытой системы.

Таким образом, можно утверждать, что процесс организационного проектирования, в центре которого находится «задача ситуационного выбора», - это комплексная многошаговая процедура, начиная от разностороннего диагноза организационных проблем и кончая внедрением организационного проекта, осуществляемым (так же как и его разработка) с широким участием не только специалистов, но также руководителей и членов организации клиента.

К достоинствам такого подхода относится оптимальное упрощение проблемы организационного проектирования, разумное ограничение числа учитываемых переменных и выбираемых типовых решений. Кроме того, подход достаточно гибок, позволяет в конкретных организационных решениях учесть многообразие реальных условий, сосредоточить внимание на аспектах наиболее важных проблем и привлечь разнообразные прикладные методы для их решения. К недостаткам подхода можно отнести то, изменение количественных параметров и зависимостей, характеризующих производственно-хозяйственные организации, требует обширных математических исследований, обработки и обобщения большого объёма данных. По мнению автора, элементы ситуационного подхода к организационному проектированию могут быть использованы при функционировании структур проектного управления. Можно выделить следующие наиболее характерные черты подхода, доказывающие это:

– фундаментальное положение о разнообразии форм организации управления в зависимости от «ситуации», т.е. состояния параметров среды,

технологии, типов личностей и т.п.; (в проектном управлении каждый проект характеризуется набором индивидуальных характеристик; и проект – сложная среда, в ней возможны изменения ситуаций);

– разработка типизации, упорядоченных по некоторым признакам, организационных структур управления с целью последующего выбора из их числа одного из типов структур, который соответствует требованиям ситуации;

– рассмотрение организационной структуры в единстве с организационными механизмами (процессами), планированием, стимулированием и другими характеристиками организационной системы данного типа, возможность единовременного выбора взаимосвязанного набора характеристик, соответствующих нужному типу организационной системы в целом.

Одним из фундаментальных подходов к проектированию организационных систем является системный подход. Системный подход к проектированию систем управления предполагает, что они, с одной стороны являются большими и сложными системами, состоящими из ряда взаимодействующих подсистем и элементов, а с другой стороны – элементами более сложных систем. При анализе и проектировании отдельные факторы, влияющие на структуру и процессы в организации, рассматриваются не изолированно, а в их взаимной связи.

К преимуществам подхода можно отнести возможность обеспечить максимальное соответствие структуры управления производственным требованиям и условиям, использовать разнообразные организационные формы, учитывать наиболее прогрессивный организационный опыт, соединить процесс проектирования структуры с её основанием. Всё это говорит о возможности и необходимости учёта положений системного подхода при проектировании проектных организационных систем.

Системный подход был использован в качестве теоретической базы для разработки системно-целевого и программно-целевого подходов к формированию организационных структур управления [6, 7, 8, 9].

Программно-целевой подход реализует генеральную идею современного этапа управления производством: для повышения эффективности управления необходимо предупреждать возможные потери. Главный источник потерь - несогласованность действий подразделений системы управления, исполнителей. Целевые методы направлены на согласование целей каждого подразделения, каждого исполнителя с генеральной целью предприятия, на согласование целей предприятия с ресурсными возможностями. И поэтому целевой подход предполагает первоочередное определение системы целей предприятия или планируемых результатов работы, формирование на этой основе системы задач по достижению результатов и чёткие оценки параметров работ путём измерения конкретных результатов

по этапам достижения поставленных целей. Проблемная ориентация программно-целевого подхода позволяет считать обоснованным применение данного методологического подхода в качестве базы для формирования проектных организационных структур управления.

Необходимо сказать, что на базе описанных выше подходов было разработано множество методик по организационному проектированию. Однако применявшиеся до последнего времени методики построения организационных структур управления характеризуются рядом недостатков:

чрезмерно нормативным характером, недостаточным разнообразием, гипертрофированным использованием типовых решений. Это приводило к механическому переносу организационных форм, оправдавших себя только в прошлом, в условиях новых или действующих под влиянием новых факторов организаций. Нередко аппарат управления на разных уровнях – от цеха до министерства – повторял одни и те же схемы, наборы функций и состав подразделений, отличаясь только по численности персонала;

с научной точки зрения несостоятельными были исходные факторы формирования структур: численность персонала вместо целей организации; постоянный набор органов вместо изменения их состава и комбинации в разных условиях; упор на исполнения неизменных функций в отрыве от меняющихся задач; устаревшие схемы и штаты как усреднённые показатели существующих организаций без анализа их недостатков и пригодности;

одних из главных недостатков применявшихся методик являлась их функциональная ориентация, строгая регламентация процессов управления, а не их результатов;

дублирование, порождение ненужной и часто противоречивой информации, сложные пути её достижения и, как следствие, искусственная перегрузка каналов управления являются также результатом функциональной раздробленности, отсутствия полноценной координации управленческой деятельности;

множественность подчинений и отсутствие надлежащего уровня самостоятельности низовых звеньев оперативного управления порождает сложную, длительную процедуру согласования решений по часто возникающим типичным вопросам;

создание структур опирается на опыт, аналогию, привычные схемы и инструкции; проектирование организационных структур часто возлагается на тех, кто контролирует штатную дисциплину, а не на специалистов, владеющей методологией формирования организационных структур;

создание системы управления предполагает выполнение проекта. К сожалению, в настоящее время управленческие системы нередко создаются на основании административного решения;

инерцией мышления работников аппарата управления, т.е. использующих привычные, стихийно сложившиеся приёмы, способы управления, и нежеланием, а порой и боязнью изменить их. Это предопределяет настроенное, неприязненное отношение ко всем инновациям.

Организационные системы могут быть спроектированы только на основе целого комплекса научных дисциплин. К ним относятся: общетеоретические, социально-экономические, естественные, организационные, объективные.

Основное различие в современных подходах к проектированию организационных структур управления состоит в том, рассматривается ли эта проблема как научная, основанная на точных методах воздействия на качественно или количественно определённые переменные организационной системы, или же как проблема главным образом эмпирического знания и опыта людей, когда ценности практиков и экспертов в отношении рациональных форм организации трудовой деятельности – более важный инструмент выбора этих форм, чем положения науки об организации.

Подходы, принимающие попытку синтеза различных аспектов организационных структур, лишь зарождаются. К ним можно отнести системный подход, а также разработанные на базе последнего программно-целевой подход.

Список использованной литературы:

1. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®) Третье издание, 2004 Project Management Institute, Four Campus Boulevard, Newtown Square, PA 19073-3299 USA / США.;
2. Венгеров А.А. Гавриков В.М. Анализ и проектирование структур управления в строительстве. М.: ГАУ, 1986 г., - 39 с.;
3. Евенко Л.И. Организационные структуры управления промышленными корпорациями США. М.: Наука, 1983 г. – 349 с.;
4. Евнух В.Г., Асюткин К.В. Анализ и проектирование организационных структур в строительстве, М.: Стройиздат, 1989 г.,-190 с.;
5. Милнер Б.З. и др. Организация программно-целевого управления. М.: Экономика, 1980 г.,-347с.;
6. Милнер Б.З. и др. Системный подход к организации управления. М.: Экономика, 1983 г.,-224 с.;
7. Милнер Б.З. и др. США: современные методы управления. М.: Экономика, 1980 г.,-204 с.;
8. Португал В.М. Организационная структура оперативного управления производством. М.: Наука, 1986 г., - 22 с.;

9. Рапопорт В.С. развитие организационных форм управления научно-техническим прогрессом в промышленности. М.: Экономика, 1979 г., - 231 с.;

10. Рапопорт В.С. Стабильность и изменение: гибкие организационные структуры / В кн.: Проблемы формирования гибких организационных систем управления (сборник трудов). Выпуск 12, 1990 г., с. 6-14.

Астафьев С.А.

канд. экон. наук, доцент
кафедра экономики и управления инвестициями
и недвижимостью, БГУЭП

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Большую массу проводимых исследований в области оценки эффективности работы предприятий, определения их стабильности и предупреждения наступления несостоятельности(банкротства) можно условно разделить на две части. Первые ученые обосновывают необходимость применения общеизвестных показателей Альтмана, Таффлера, Аргенти и др. [2]. Вторые критикуют данные методики и предлагают для диагностирования предприятий либо свои интегрированные показатели, либо показатели оценки финансового состояния, рассматриваемые при проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности (ликвидности, рентабельности, оборачиваемости, обеспеченности оборотными средствами, текучести кадров и т.д).

В законодательстве о саморегулируемых организациях предусматриваются механизмы контроля за обеспечением деятельности членов СРО, которые реализуются в основном на основе плановых и внеплановых проверок. В результате контроля определяются (корректируются) ряд показателей эффективности деятельности членов СРО. К основным из них относятся три показателя [6]:

1. Экономическая эффективность, измеряемая рентабельностью производства.

2. Качество работы, основным показателем которого является величина ущерба заказчикам и третьим лицам.

3. Дисциплина, под которой понимается степень выполнения норм и правил саморегулируемой организации.

Каждый показатель оценивается автором по трехбалльной шкале: низкий (1), средний (2), высокий (3). Для определения оценки деятельности членов СРО автором предлагается использовать метод матричных сверток.

Суть метода в том, что показатели агрегируются попарно. Серебряков А.В. считает, что целесообразно сначала агрегировать показатели экономической эффективности и качества работы. Агрегированный показатель он называет показателем эффективности производственной и профессиональной деятельности (кратко – показатель производственной эффективности). Агрегируя показатель производственной эффективности с показателем уровня дисциплины, получает комплексную оценку деятельности члена СРО.

Структура формирования комплексной оценки приведена на рис. 1, где ЭЭ – экологическая эффективность; КР – качество работы; ПЭ – производственная эффективность; ДР – дисциплина работы; КО – комплексная оценка деятельности.

Агрегированная оценка производственной эффективности получается на основе матрицы.

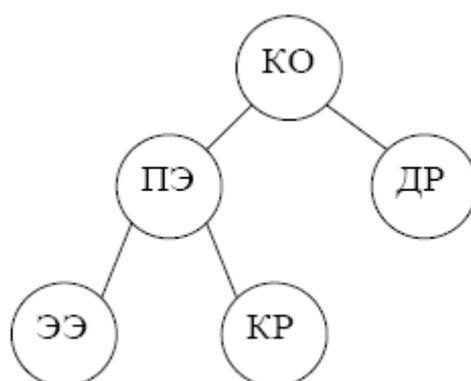


Рис. 1. Структура формирования комплексной оценки предприятия

Бедорева И. Ю. предлагает применение процессного подхода при разработке и внедрении процедуры анализа функционирования системы управления, определяющей входные данные для анализа, сроки, ответственность и порядок предоставления информации [3]. В результате применения процессного подхода происходит внесение изменений в организационную структуру организации, создается и функционирует служба менеджмента качества (рис.2), позволяющая реализовать внедрение, функционирование и совершенствование системы менеджмента качества (СМК); для достижения стратегических целей медицинской организации создается группа развития.



Функции Высшего руководства в системе менеджмента качества (СМК):

определение Политики и целей, планирование процессов, информирование;

менеджмент ресурсов;

анализ функционирования СМК

Функции представителя руководства по качеству:

организация разработки и внедрения СМК;

организация сбора информации для анализа со стороны руководства

Функции отдела качества:

разработка и актуализация документов СМК;

внутренние аудиты;

сбор и анализ данных, предоставление анализа руководству

Функции уполномоченных по качеству:

участие в разработке и актуализации документации СМК;

внедрение;

мониторинг процессов;

представление данных для анализа

Рис. 2. Организационно-функциональная структура службы менеджмента качества медицинского учреждения

Очевидно, что целью саморегулируемой организации строителей является также контроль за качеством вводимого жилья и других объектов, поэтому, на наш взгляд, применение процессного подхода позволит и саморегулируемой организации совершенствовать систему управления как самой СРО, так и предприятиями, входящими в нее.

Бедоревой И.Ю. с целью вовлечения персонала в работу по созданию и внедрению системы качества предлагается предпринять следующие действия: распределить ответственность и полномочия персонала по всем элементам системы процессного управления; функции персонала в системе

процессного управления внести в должностные инструкции, матрицы ответственности и полномочий персонала внести в регламенты процессов; разработать и внедрить систему мотивации персонала. Применение процессного подхода заключается в управлении деятельностью как процессом с целью эффективного достижения запланированных результатов. Все виды деятельности организации рассматриваются как процессы. Система процессного управления предприятиями и организациями состоит из ряда взаимосвязанных системообразующих процессов – макропроцессов, которые в свою очередь делятся на процессы и подпроцессы.

Андриановым В. Д. [1] подчеркивается, что система саморегулирования на микроэкономическом уровне в странах с развитой рыночной экономикой сложилась достаточно давно и охватывает практически все сферы хозяйственной жизни.

Саморегулирование по своей природе является институтом, то есть предусматривает установление правил, регулирующих хозяйственную деятельность экономических субъектов в конкретной сфере бизнеса, а также создание механизмов, направленных на обеспечение соблюдения этих правил.

Всевозможные профессиональные объединения юристов, нотариусов, аудиторов, арбитражных управляющих разрабатывают этические и специальные стандарты деятельности, создают механизмы контроля за выполнением этих правил, тем самым способствуют повышению качества своей профессиональной деятельности и снижению количества правонарушений в сфере предпринимательства.

Достаточно часто организации саморегулирования устанавливают для своих членов более жесткие нормы поведения, чем законодательство.

Наиболее близко в вопросах установления показателей и норм для анализа состояния предприятий подошли ученые, занимающиеся вопросами антикризисного управления. Например, Никитина Н.В., обосновывает принципы антикризисного финансового управления, к которым относятся [5]:

инновационность во всех сферах деятельности промышленного предприятия;

целевая ориентация, которая заключается в постановке цели антикризисного финансового управления в соответствии с миссией, видением и стратегической концепцией, ориентированной на достижение главной цели промышленного предприятия;

причинно-следственные связи. Реализация этого принципа обеспечивается проведением своевременной управленческой бизнес-диагностики, позволяющей установить проблемы в системе финансового управления и принять меры по их решению;

соответствие деятельности промышленного предприятия миссии, видению и антикризисной финансовой стратегии. Данный принцип позволяет скоординировать действия предприятия в области антикризисного финансового управления;

компетентность. Для обеспечения устойчивого конкурентного преимущества предприятие и его персонал должны обладать особыми компетенциями;

управление по слабым сигналам.

В качестве критериев оценки результативности деятельности предприятия предлагается использовать:

адекватность целей и задач антикризисного финансового управления промышленным предприятием проводимой государством экономической политике;

удовлетворенность потребителей продукцией;

прибыльность и рентабельность;

рост стоимости компании и возможностей наращивания ее финансового потенциала;

способность механизмов и инструментов реализации антикризисного финансового управления создавать условия для успешного преодоления кризисных ситуаций, оценка возможных сценариев их развития.

Проведенная Сыроижко В.В. конкретизация общего назначения использования экономических инструментов в целях рыночного саморегулирования организации позволила построить схему их взаимосвязи, имеющую циклический характер (рис. 3). [7]



Рис. 3. Схема взаимосвязи основных экономических инструментов рыночного саморегулирования организации

Наиболее значимыми экономическими инструментами автором определены:

- анализ деятельности – инструмент экономического исследования, ориентированного на оценку состояния организации, факторов и тенденций, его обусловивших;

- бюджетирование – частный инструмент сметного планирования, выраженного в стоимостной форме;

- контроллинг – система контроля деятельности и развития организации, интегрирующая направления и результаты использования экономических инструментов в процессе ее рыночного саморегулирования, и характеризующая эффективность функционирования экономического механизма организации;

- прогнозирование – экономический инструмент определения долгосрочных перспектив развития организации, отвечающий целям обеспечения устойчивости позитивного развития и реализуемый посредством планирования – экономического инструмента, позволяющего оценить соответствие ресурсных возможностей развития организации ее миссии, целям и задачам.

Зельвинская А.А. [4] выделяет критические факторы успеха, которые организация саморегулирования должна обеспечивать для сохранения конкурентоспособности на рынке (табл. 1).

Таблица 1

Критические факторы успеха для СРО

№	Критический фактор успеха	Стратегия	Ключевой показатель выполнения
1	Сохранение и поддержание репутации СРО	Постановка четкой и понятной для членов СРО миссии организации, следование ее целям и задачам	Положительные отзывы о деятельности компании среди СМИ, бизнес-сообщества и потребителей
2	Достаточное финансирование	Получение грантов, участие в международных спонсорских программах	Увеличение поступлений финансовых средств
3	Узнаваемость коллективного брэнда	Увеличение средств на рекламные кампании и PR, проведение информационных и просветительских кампаний	Увеличение значимости и узнаваемости коллективного брэнда
4	Лидерские качества топ-менеджмента СРО	Привлечение для работы в организацию компетентных топ-менеджеров	Активное лоббирование интересов бизнес-сообщества и членов СРО
5	Количество членов в СРО	Снижение членских взносов и рост ценности, предлагаемой СРО своим членам	Количественное увеличение членов СРО

Автором не были достаточно тщательно обоснованы причины рассмотрения только данных критических факторов успеха. На наш взгляд необходима их более подробная разработка.

Основой для разработки ключевых факторов успеха самой СРО могут быть критерии, законодательно установленные для анализа при вступлении строительных организаций в состав СРО (см. табл. 2) [8]. Однако они должны быть адаптированы в соответствии с целями и задачами самой саморегулируемой организации.

Таблица 2.

Критерии, для анализа строительных предприятий, в соответствии с типовой формой заявления о вступлении в состав СРО

Организационно-управленческие показатели	Сведение о ранее выданных лицензиях
	Отсутствие просроченной задолженности в бюджет
	Отсутствие стадий банкротства
	Средняя заработная плата
	Наличие собственного проектного подразделения
	Наличие финансовой службы
	Наличие службы строительного производства
	Наличие службы материально-технического снабжения
	Наличие службы инструментального хозяйства и технической оснастки
	Наличие ремонтно-технической службы
	Наличие службы по контролю качеством
	Наличие транспортной службы
Технологические показатели	Наличие системы управления качеством
	Наличие парка оборудования
	Наличие производственных площадей и складских помещений
	Общая численность работников
	в.т.ч. с высшим образованием
	со средним специальным образованием
	коэффициент текучести кадров
Показатели деловой репутации	период деятельности организации на рынке строительных услуг;
	перечень и уровень выполненных работ;
	наличие дипломов, сертификатов, наград и т.п.;
	информация об участии в судебных или арбитражных процессах;
	участие в сооружении уникальных (особо сложных) объектов;
	отсутствие рекламаций органов государственного надзора

Помимо этого существует множество подходов к оценке эффективности деятельности предприятий. Так, например, приказом ФСФО России от 23.01.01 №16 «Об утверждении Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций» основное внимание при анализе внутренних условий деятельности уделяется: [2]

1) анализу экономической политики и организационно-производственной структуре должника, при этом изучаются:

- основные направления деятельности, основные виды выпускаемой продукции, текущие и планируемые объемы производства;

- состав основного и вспомогательного производства;

- загрузка производственных мощностей;

- объекты непромышленной сферы и затраты на их содержание;

- основные объекты, не завершённое строительство;

- перечень структурных подразделений и схема структуры управления предприятием;

- численность работников, включая численность каждого структурного подразделения, фонд оплаты труда работников предприятия, среднюю заработную плату;

- дочерние и зависимые хозяйственные общества с указанием доли участия должника в их уставном капитале и краткую характеристику их деятельности.

2) характеристике учетной политики должника, в том числе анализ учетной политики для целей налогообложения

3) характеристике систем документооборота, внутреннего контроля, страхования, организационной и производственной структур.

Таким образом, после проведенного анализа становится очевидным, что необходимо совершенствование методики диагностического анализа строительных предприятий при принятии решений о выдаче им допуска к строительным работам, поскольку СРО одновременно интересуют и количественные и качественные показатели работы предприятий. На наш взгляд, совершенствование анализа должно осуществляться с использованием процессного подхода. Выделение процессов и взаимоувязывание их на стратегической карте с миссией предприятия позволит выделить как количественные, так и качественные показатели (критические факторы успеха), являющиеся основой для определения эффективности работы предприятий.

Для определения состояния того или иного предприятия по отношению к среднеотраслевым необходимо провести анкетирование и на основе полученной выборки сгруппировать с помощью кластерного анализа предприятия в 3 группы (наиболее эффективные в отрасли, среднеотраслевые, предприятия с низкой эффективностью).

В дальнейшем по полученным критериям можно проводить и ревизионную работу. Эти же критерии можно использовать при принятии решения о включении предприятия в состав СРО, о выдаче ему допуска или об исключении из состава СРО.

Литература

1. Андрианов В. Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции (новая теория устойчивого развития, Москва, 2007)
2. Балдин К.В., Белугина В.В., Гладицкая С.Н., Передеряев И.И. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: Учеб.пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007.
3. Бедорева И. Ю. Научное обоснование системы процессного управления медицинской организацией на основе принципов всеобщего менеджмента качества автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора медицинских наук, Новосибирск, 2008
4. Зельвинская А.А. Повышение компетентности саморегулируемых предпринимательских структур как ключевой фактор их развития автореферат диссертации на соискание степени кандидата экономических наук, Санкт-Петербург, 2008
5. Никитина Н.В. Антикризисное финансовое управление промышленным предприятием: теория, методология, практика автореферат на соискание степени доктора экономических наук, Саранск, 2009
6. Серябряков А. В. Модели и механизмы управления саморегулируемых строительных организаций автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата технических наук, Воронеж, Воронежский Архитектурно-строительный университет, 2008
7. Сыроижко В.В. Экономические инструменты рыночного саморегулирования организации: теоретико-методологическое обоснование, концепция совершенствования, технологии и методики использования, автореферат диссертации на соискание степени доктора экономических наук, Белгород, 2008
8. Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ О саморегулируемых организациях

А. Н. Багаев

аспирант

кафедра экономики и управления бизнеса, БГУЭП

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

Инвестор, планируя вложения в телекоммуникационную отрасль, принимает во внимание два основных фактора - предполагаемую прибыль на вложенный капитал и степень риска по вложениям, т.е. вероятность неблагоприятного отклонения прибыли по инвестициям от планируемого уровня. При этом состояние и тенденции развития отрасли рассматриваются не изолированно, а в контексте параметров инвестиций (типа, вида, периода инвестирования). В этой связи можно выделить четыре инвестиционных параметра телекоммуникационной отрасли, существенные для инвестиционной привлекательности:

величину, сложившуюся в отрасли, средней прибыли (отдачи) на инвестированный капитал (return on investment, ROI) и ее динамику за последние годы;

стадию «жизненного цикла» отрасли на момент инвестирования и последующий инвестиционный цикл;

уровень (амплитуду) текущих и долгосрочных конъюнктурных колебаний в отрасли (емкость рынка сбыта, среднерыночный уровень цен на оборудование и услуги и др.);

степень монополизации и характер конкуренции в отрасли (ценовую конкуренцию, конкуренцию качества, имеющиеся барьеры для входа в отрасль).

Отдача на инвестированный капитал в строгом смысле является категорией финансово-экономической оценки (ФЭО) индивидуального инвестиционного проекта, а не состояния отрасли в целом. В рамках ФЭО проекта, в частности, в обязательном порядке рассчитываются показатели чистой текущей стоимости (net present value, NPV), представляющей собой дисконтированную (с учетом процента по привлечению средств) прогнозируемую величину прибыли по проекту, а также внутренней нормы рентабельности (internal rate of return, IRR) - максимально возможной величины процента по привлечению, при которой проект остается окупаемым. При отраслевой оценке двумя косвенными показателями отдачи на инвестированный капитал, которые могут быть рассчитаны на основе отраслевой статистики и публичной финансовой отчетности (баланса и отчета о прибылях и убытках) предприятий отрасли, являются:

чистая прибыль на единицу (1 руб.) собственных средств;

рентабельность (чистая прибыль/себестоимость реализации).

Данные показатели берутся либо усредненными по отрасли (если инвестор располагает соответствующими статистическими данными), либо рассчитываются на основе репрезентативной выборки ряда предприятий отрасли (в этом случае информационной базой расчета служит публичная финансовая отчетность включенных в выборку предприятий).

Опираясь на показатели, рассчитанные на основе публичной финансовой отчетности телекоммуникационных компаний (см. табл. 1), можно сделать вывод о высокой привлекательности предприятий данной отрасли в качестве объектов для инвестиций.

Таблица 1

Косвенные показатели отдачи на инвестированный капитал

Компания	Показатель	Отчетный период		
		2005 г.	2006 г.	2007 г.
ОАО «Связьинвест»	чистая прибыль на единицу собственных средств	0,277	0,431	0,151
	рентабельность	36,050	98,724	26,488
ОАО «МТС»	чистая прибыль на единицу собственных средств	0,342	0,287	0,381
	рентабельность	0,333	0,253	0,375
ОАО «Вымпелком»	чистая прибыль на единицу собственных средств	0,224	0,206	0,270
	рентабельность	0,275	0,234	0,295

Отметим, что такой подход к оценке отдачи на инвестиции является адекватным для портфельных вложений, в частности при заключении сделок на бирже ценных бумаг.

Для стратегического инвестора (покупка контрольного пакета акций либо вложения в создание «с нуля» производственных мощностей) ситуация иная. Здесь уже не обойтись сводными статистическими данными - необходимо детальное исследование отрасли с учетом специфики планируемого направления инвестирования. При этом направление инвестиций определяется двумя основными параметрами - видом вложений и сроком инвестиционного цикла.

При оценке инвестиционной привлекательности отрасли необходимо учитывать, на какой стадии своего развития она находится. В экономической науке выделяют следующие этапы развития (стадии «жизненного цикла») отрасли: «эмбриональный» период; период «роста»; период «зрелости»; период «старения».

Спецификация стадии жизненного цикла, на которой находится отрасль (и на которой она будет находиться по мере прохождения инвестиционного цикла), важна, так как она определяет качественный параметр (характер) инвестиций в отрасль.

Для России примером отрасли, находящейся в «эмбриональном» состоянии, является сектор, связанный с применением нано-технологий.

Строительная промышленность находится сейчас в «зрелом» периоде, угледобыча - в стадии «старения». Телекоммуникационная отрасль в целом находится в стадии роста, поскольку происходит динамичное развитие новых технологий и услуг, при этом они повсеместно внедряются и используются на благо населения и экономики страны. В связи с этим инвестиционная привлекательность телекоммуникационной отрасли подтверждается ее стадией «жизненного цикла».

Если два рассмотренных аспекта (среднеотраслевая отдача на вложенный капитал и стадия «жизненного цикла») характеризуют прогнозируемую эффективность инвестиционных вложений, то оценка конъюнктурных факторов является основой определения степени инвестиционного риска.

Основными конъюнктурными параметрами, описывающими состояние отдельного рынка отрасли, являются:

средний по рынку уровень цен;

емкость рынка (физический объем сбыта для рынка готовой продукции и объем закупок для ресурсных рынков);

показатели эластичности спроса по цене и другим факторам (например, по сроку предоставления товарного кредита, т.е. рассрочки платежа);

неценовые факторы, влияющие на спрос и предложение (например, чувствительность объема сбыта к рекламе и пр.).

Вышеуказанные факторы определяют величину прогнозируемой выручки, капитальных и текущих затрат, а следовательно, и уровень ROI по планируемым инвестициям. При этом в большинстве своем данные факторы не контролируются инвестором, т.е. являются показателями конъюнктурного риска по инвестициям.

Следует различать сложившийся фоновый уровень конъюнктурного риска (текущие конъюнктурные колебания) и долгосрочный конъюнктурный риск, основывающийся на общем стратегическом прогнозе развития отрасли.

Оценка степени текущего конъюнктурного риска производится путем расчета (по каждому отдельному фактору рынка) за ряд прошедших периодов:

предельного разброса (амплитуды) колебаний;

показателя дисперсии (среднеквадратического отклонения от средней величины показателя).

Показатели предельных и средних колебаний конъюнктурных факторов в телекоммуникационной отрасли являются невысокими, что обусловлено особенностями деятельности отрасли. Цены на оказываемые услуги предприятий связи изменяются, но незначительно, причем, зачастую, в меньшую сторону, что наглядно видно по рынку мобильной связи или услуг передачи данных. Емкость телекоммуникационного рынка, как в коли-

чественных, так и в денежных показателях стабильно растет, поскольку происходит усовершенствование технологий, увеличивается спектр предоставляемых услуг, востребованных населением и экономикой страны в целом. При этом стоит отметить, что как и любой сектор экономики, направленный на обслуживание, в том числе и других отраслей, телекоммуникационная отрасль имеет косвенную зависимость от состояния данных отраслей, что в условиях российской «сырьевой» направленности экономики имеет высокое значение. В условиях стабильной экономической ситуации невысокие показатели предельных и средних колебаний конъюнктурных факторов, говорят о невысокой степени инвестиционного риска и, следовательно, суммарная оценка инвестиционной привлекательности телекоммуникационной отрасли повышается.

Оценка долгосрочного конъюнктурного риска требует проведения серьезного исследования тенденций развития отрасли. Здесь основным является так называемый «сценарный» подход, когда в зависимости от возможного поведения ключевых для развития отрасли факторов моделируются различные сценарии развития отрасли и оцениваются вероятности наступления каждого из возможных сценариев.

При проведении оценки инвестиционной привлекательности отрасли необходимо соотносить рассчитанные показатели текущих и долгосрочных конъюнктурных колебаний с параметрами планируемых инвестиций и в первую очередь с периодом инвестиционного цикла.

Конкурентная ситуация в отрасли также является существенным фактором инвестиционной привлекательности. Здесь необходимо выделить два основных момента:

уровень монополизации и имеющиеся барьеры для вхождения в отрасль;

характер конкуренции в отрасли.

Современная телекоммуникационная отрасль как «наследница» советской структуры, в части проводной электросвязи, почтовой и телеграфной связи является монополизированной, хотя в данном направлении проводятся пока безуспешные попытки изменить ситуацию. Поэтому одним из направлений работы правительства, министерства связи и массовых коммуникаций является демонаполизация данных подотраслей, поскольку это один из самых эффективных инструментов повышения инвестиционной привлекательности. На федеральном уровне необходимо разработать и практически применить программу демонаполизации телекоммуникационного рынка, соответствующая политика позволит многократно увеличить объем инвестиций в отрасль. При этом стоит отметить, что в области мобильной связи, услуг передачи данных, широкополосного доступа в интернет, междугородной связи - телекоммуникационная отрасль является

высококонкурентной, что связано с небольшим «возрастом» данных секторов отрасли. И как следствие этого, данные рынки являются лидерами по темпам роста инвестиций.

При оценке инвестиционной привлекательности уровень монополизации важен не сам по себе, а как фактор, определяющий возможность и издержки для инвестора по «входу» в телекоммуникационную отрасль. Обычно чем выше степень монополизации отрасли и барьеры «входа», тем, как правило, ниже ее инвестиционная привлекательность для инвестора, хотя здесь многое определяется типом инвестиций. Например, в случае инвестирования в монопольных лидеров рынка, минусы превращаются в плюсы - инвестор становится соучастником раздела монопольной сверхприбыли.

Характер конкуренции в отрасли с учетом вида планируемых инвестиций также должен учитываться при определении инвестиционной привлекательности. Основными типами внутриотраслевой конкуренции являются:

- ценовая конкуренция, определяемая конкуренцией издержек;
- конкуренция качества;
- смешанная конкуренция («цена/качество»);
- конкуренция продуктов (борьба за эффективный спрос потребителей отрасли).

В отрасли, как правило, существует преобладающий тип конкуренции, обуславливаемый стадией «жизненного цикла», на которой находится отрасль. Так, в растущей телекоммуникационной отрасли доминирующей будет ценовая конкуренция и конкуренция продуктов. Наложение вида и индивидуальных характеристик планируемых инвестиций на существующую в отрасли конкурентную модель позволяет определить сильные и слабые стороны инвестора и, как следствие, его перспективы на телекоммуникационном рынке. При этом если инвестор намеревается войти на растущий телекоммуникационный рынок с принципиально новым видом продукции, то здесь уже основным фактором является набор потребительских качеств данного продукта сквозь призму покупательских предпочтений.

Рассмотренные характеристики инвестиционной привлекательности телекоммуникационной отрасли подтверждают ее привлекательность, как для частного инвестора, стремящегося к получению прибыли, так и для государства, поскольку телекоммуникационная отрасль является элементом производственной инфраструктуры и имеет одно из ключевых значений в увеличении количественных и качественных показателей экономики страны.

О. А. Баканова

аспирант

кафедра предпринимательского и финансового права, БГУЭП

О НОРМАТИВНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ С УЧЕТОМ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

В настоящее время в средствах массовой информации и в обществе в целом широко обсуждаются различные (экономические, юридические и социальные) аспекты потребительского кредитования. Причинами этого являются бурное развитие данного направления деятельности банков, а также недостаточное нормативное регулирование отношений в этой сфере.

Несмотря на то, что в Гражданском кодексе Российской Федерации (далее - ГК РФ) имеются нормы, посвященные регулированию отношений по договорам займа и кредита, а их отдельные аспекты регламентированы банковским законодательством, а в отношениях с заемщиками-потребителями общими положениями Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей», приходится констатировать, что на сегодняшний день не существует специальных нормативных актов в области потребительского кредитования, которые бы полностью отражали его специфику.

В нашей стране пока приняты только Рекомендации по стандартам раскрытия информации при предоставлении потребительских кредитов, утв. совместным письмом Федеральной антимонопольной службы N ИА/7235 и Центрального банка РФ N 77-Т от 26 мая 2005 года. Как следует из их названия и письма ЦБ РФ от 7 сентября 2005 г. N 04-25-1/3762, эти Рекомендации не являются обязательными, а их несоблюдение не влечет за собой привлечения банков к ответственности.

В отличие от Российской Федерации в западных юрисдикциях вопросы потребительского кредита достаточно детально урегулированы на законодательном уровне и апробированы существующей банковской практикой. К примеру, в США соответствующие отношения регулируются на федеральном уровне (Consumer Credit Protection Act, Fair Credit Reporting Act, Equal Credit Opportunity Act), а также соответствующими законами штатов. В странах Европейского сообщества, помимо специального национального законодательства (в Великобритании – Закон «О потребительском кредите» 1974 года, во Франции – Потребительский кодекс Франции), действуют различного рода директивы, например, Директива 2002/65/ЕЕС об унификации законодательства в области потребительского кредита, Директива

93/13/ЕЕС от 05.04.93 о несправедливых условиях в контрактах с потребителями, Директива 87/102/ЕЕС от 22.12.86 о сближении законов, постановлений и административных положений государств - членов ЕЭС, касающихся потребительского кредита.

Мероприятиями по реализации в 2005 - 2006 годах Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года предусматривалось принятие еще в 2005 г. федерального закона, направленного на обеспечение гарантий прав потребителей при использовании потребительского кредита, формирование защиты прав потребителей в случае их нарушения.

До настоящего времени вопросы потребительского кредитования остаются неурегулированными, в связи с чем поддерживается необходимость скорейшего принятия федерального закона «О потребительском кредите», ориентированного на повышение социальной ответственности банковского бизнеса. Принимая во внимание актуальность данного закона как комплексного законодательного регулятора вопросов, связанных с предоставлением кредитов для личных нужд граждан, представляется необходимым проанализировать ряд аспектов проекта Федерального закона «О потребительском кредите», подготовленного Ассоциацией региональных банков России.

Следует отметить отсутствие четкой концепции нормативного правового акта, несовершенства используемого понятийного аппарата, наличие потенциальных проблем в правоприменении указанного закона в случае его принятия в имеющемся варианте. Следует подчеркнуть наличие противоречия между подходом законодателя в определении «правил (общих условий) потребительского кредитования» как заранее определенных кредитором условий договора, предложенных потребителю при заключении договора, тогда как при установлении обязанности кредитора предоставлять полную информацию об условиях кредита временной параметр определен не моментом заключения договора, а периодом до его заключения. В связи с этим возможны проблемы в реализации положений закона, касающихся заблаговременного информирования потребителя об условиях потребительского кредитования, поскольку отдельные условия могут быть определены только по результатам оценки кредитоспособности потребителя (например, срок кредита, лимит кредитования, расчет суммы платежей, график платежей).

Важной правовой проблемой является вопрос о полноте и способе (порядке) предоставления заемщику информации об условиях, на которых заключается договор потребительского кредита.

В банковском сообществе давно сложилась практика «разбивать» эффективную (реальную) процентную ставку по потребительскому кредиту

на две, а то и более составляющие. Это проценты за пользование денежными средствами, а также дополнительные платежи и комиссии как единовременного, так и периодического характера (единовременная плата за рассмотрение заявки на выдачу кредита, комиссия за выдачу кредита, комиссия за открытие ссудного счета, ежемесячная комиссия за ведение банковского текущего или ссудного счета и др.). Кроме того, отсутствует методика расчета эффективной процентной ставки.

При составлении текстов типовых кредитных договоров банки активно используют ссылки на внутренние регулятивные документы кредитной организации, определяющие ряд существенных условий договора, таких как меры ответственности заемщика за ненадлежащее исполнение обязанностей по договору, в том числе размер неустойки (штрафа, пени) и порядок ее расчета; право банка увеличивать размер уплачиваемых процентов, размер платежей заемщика в пользу третьих лиц по сопутствующим договорам и др.

Нет ничего удивительного в том, что банки, будучи коммерческими организациями, склонны перекладывать часть своих рисков на контрагентов, закладывая невыгодные для последних условия в многостраничных документах, регулирующих порядок получения и возврата потребительского кредита. Формально такая практика может не противоречить российскому законодательству, но фактически по сути это способ введения в заблуждение заемщиков, приводящий к искаженному пониманию ими своих обязательств перед банком.

В этой связи представляет интерес зарубежный, в частности европейский, опыт регулирования отношений по потребительскому кредитованию. К примеру, действующая в ЕС Директива Европейского совета N 93/13/ЕЕС от 5 апреля 1993 г. «О несправедливых условиях в потребительских договорах» устанавливает, что под «несправедливыми условиями» понимаются условия договора, которые не обсуждались индивидуально с потребителем и вызывают значительное несоответствие в правах и обязанностях сторон в ущерб потребителю. Установлено также, что «условие должно всегда рассматриваться как не обсуждаемое индивидуально, когда оно было составлено заранее, и поэтому потребитель не имел возможности повлиять на содержание условия, особенно в связи с заранее сформулированным стандартным договором».

В США информация предоставляется потребителю вместе с формой заявления об открытии кредитной линии, а если заемщик получил форму от третьих лиц, то в течение трех дней с момента получения заполненной формы. Кроме того, информация должна быть предоставлена потребителю до момента первого платежа в связи с предоставлением кредита. В Великобритании законом предусмотрена обязанность кредитора предоставлять

потребителю информацию в течение действия договора по запросу потребителя раз в месяц или раз в году вне зависимости от наличия запроса. Банк обязан передать потребителю копии договора и всех относящихся к нему документов, включая документы с информацией: об общей сумме, уплаченной заемщиком по договору; об общей сумме, срок оплаты которой наступил, но еще не оплаченной, с указанием того, что входит в эту сумму; об общей сумме, срок уплаты которой еще не наступил.

Закономерным следствием недостаточного и несвоевременного информирования физических лиц об условиях получения и возврата кредитов, выдаваемых банками, стало увеличение числа заемщиков, которые оказываются неспособными погасить свою задолженность перед банком-кредитором.

Помимо требований о предоставлении информации потребителю при кредитовании в законодательстве должны быть предусмотрены нормы, регулирующие вопросы расторжения и изменения договора потребительского кредитования.

По общему правилу банк не вправе изменять, в частности увеличивать, размер процентной ставки по кредитному договору. Данное обстоятельство вытекает из п. 1 ст. 450 ГК РФ о возможности изменения договора только по соглашению сторон, если иное не предусмотрено законом или договором. Таким образом, кредитор имеет право в одностороннем порядке изменять условия кредитного договора, предварительно установив в нем условие об этом. Поэтому банки нередко включают в типовые формы кредитных договоров условие о своем праве в одностороннем порядке изменить процентную ставку за пользование кредитом в связи с изменившимися экономическими условиями, например, в связи с изменением ставки рефинансирования Банка России.

Зарубежный опыт правового регулирования данного вопроса отличен. В США право кредитора на одностороннее изменение договора было ограничено. В случае если обязательства заемщика обеспечены залогом недвижимости, являющейся основным местом жительства потребителя, кредитор имеет право изменять в одностороннем порядке только такие несущественные условия договора, как адрес кредитора, необходимый для целей погашения кредита (подп. 1 п. «с» § 1647 КСШ), в определенных случаях - прекратить кредитование или уменьшить лимит по кредитной линии, а также если такие изменения выгодны потребителю.

В Российском законодательстве необходимо также ограничить возможность кредитора в одностороннем порядке изменять договор потребительского кредитования.

Дискуссионным остается вопрос о досрочном погашении суммы кредита. Имеются точки зрения, согласно которым досрочное погашение кре-

дита без согласия кредитора является ненадлежащим исполнением обязательства. В соответствии со ст. 810 ГК РФ заемщик обязан возвратить заимодавцу полученную сумму займа в срок и в порядке, которые предусмотрены договором займа. В рамках кредитных отношений условие о сроке возврата, согласованное сторонами, является существенным, а сумма займа, предоставленного под проценты, может быть возвращена досрочно только с согласия заимодавца. При этом заимодавец имеет право обусловить дачу своего согласия на досрочный возврат кредита выплатой ему денежной компенсации, согласованной сторонами. В противном случае досрочный возврат выданного кредита без надлежащего согласия заимодавца является неправомерным и может влечь за собой предусмотренные договором санкции. Для банка досрочное погашение задолженности не всегда благо, особенно при избытке ликвидности. Таким образом, руководствуясь действующим законодательством, а именно ст. 314 и 315 ГК РФ, регулирующими сроки исполнения обязательств, можно сделать вывод о том, что досрочный возврат кредита является ненадлежащим исполнением обязательства, принятого на себя заемщиком в части сроков исполнения, и может в соответствии с ГК РФ (ст. 330, 393) повлечь за собой финансовые санкции в размере, установленном договором. Примечательно, что 16 января 2008 г. Европарламент принял Закон о потребительском кредитовании, обсуждение которого длилось более пяти лет. Условия досрочного погашения долгое время оставались камнем преткновения. В итоге парламентарии сошлись на том, что заемщик сможет погасить кредит в любой момент, заплатив банку 1% оставшейся задолженности. Другими словами, подтверждая право заемщика на погашение кредита в любое удобное для него время, Закон установил право банка на компенсацию и соответствующую обязанность заемщика, определив размер такой компенсации. Странам Евросоюза дано два года для корректировки своего национального законодательства.

Другие авторы считают, что в Российском законодательстве необходимо установить право потребителя в любое время досрочно погасить кредит и при этом четко определить, что в этом случае подлежат уплате только проценты за время фактического использования кредита.³

В соответствии с п. 2 ст. 821 ГК РФ заемщик вправе отказаться от получения кредита полностью или частично до установленного договором срока его предоставления. Однако этот срок предоставления может быть очень близок к моменту заключения договора, а потребители часто здраво оценивают свое правовое положение по договору спустя несколько дней после его заключения. При заключении же кредитного договора некоторые

³ Алексеев А.А. Проблемы правового регулирования банковского кредитования потребителей // Предпринимательское право. – 2007. - № 3.

банки могут приукрашивать положение потребителя. Вопрос же досрочно-го погашения кредита нормативно не урегулирован.

Во избежание такой практики в зарубежном законодательстве устанавливается определенный срок с момента заключения договора, в течение которого потребитель имеет право расторгнуть договор в одностороннем порядке. Особенностью последствий такого расторжения договора является возмещение потребителю всех его расходов, связанных с заключением договора. Данный срок в зарубежном законодательстве называется «периодом охлаждения».

Так, в США по общему правилу заемщик имеет право расторгнуть кредитный договор в одностороннем порядке, в случае если его обязательства по этому договору обеспечиваются залогом имущества, которое он использует как основное место жительства. Потребитель имеет такое право до полуночи третьих суток с момента заключения договора или уведомления его о таком правомочии. Кредитор обязан уведомить заемщика о наличии у него такого права и предоставить ему формы документов, которые могут быть использованы для реализации этого права заемщиком (п. «а» § 1635 КСШ).

В случае реализации этого права заемщиком прекращаются все его обязательства по договору, становится недействительным обеспечение его обязательств, а на кредитора возлагается ряд обязанностей: вернуть заемщику все деньги, которые были получены им в связи с исполнением договорных обязательств; осуществить необходимые действия для прекращения обеспечительных обязательств заемщика.

В п. «f» § 1635 КСШ установлено, что по общему правилу заемщик имеет право расторгнуть договор в одностороннем порядке в течение 3 лет с момента заключения договора в случае, если он не информировался кредитором о наличии у него такого права.

Заемщик лишается права расторгнуть договор в одностороннем порядке в случае, если кредитор начнет процесс реализации заложенного имущества (использует обеспечение). Но в случае если кредитор нарушил порядок уведомления заемщика о наличии у него права на расторжение договора в одностороннем порядке, это право у заемщика остается.

Ряд исследователей отмечают, что в большинстве случаев банки включают в договоры условие о том, что досрочный возврат суммы кредита возможен только с согласия банка, либо предусматривают взимание с потребителя повышенных процентов в этих случаях.⁴ Действительно, если рассматривать договор о потребительском кредите как простую разновид-

⁴ Усков О.Ю. Права потребителя при оказании банковских услуг // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2007. - № 2.

ность договора займа, то подобные условия формально полностью вписываются в положения п. 2 ст. 810 ГК.

Однако если, исходя из указанного системного толкования законодательства о защите прав потребителей, основываться на том, что право на досрочный отказ от исполнения договора должно быть присуще всем отношениям с участием потребителя, то подобную практику следует признать существенным нарушением прав и законных интересов потребителя.

Досрочное погашение кредита фактически трансформируется в односторонний отказ от исполнения договора

Согласно п. 2 ст. 810 ГК сумма займа (в том числе кредита), предоставленного под проценты, может быть возвращена досрочно с согласия займодавца (т.е. банка-кредитора).

Следует обратить внимание, что в соответствии с указанным пунктом согласие кредитора должно касаться самого возврата, а не условий по его осуществлению.

Кроме того, раз уж на потребительское кредитование распространили Закон РФ «О защите прав потребителей», то в данном случае возникает вопрос о возможности применения ст. 32 этого Закона, согласно которой потребитель вправе отказаться от договора в любое время при условии оплаты исполнителю фактически понесенных расходов.

Однако существуют авторы, подвергающие критике возможность применения этого положения к случаям досрочного возврата кредитов, поскольку в ней речь идет о ситуациях, когда договор со стороны исполнителя еще полностью не исполнен, т.е. он только начал исполняться.⁵ На основании данной статьи заемщик может отказаться только от получения кредита в период между заключением кредитного договора (на основании ст. 819 ГК он является консенсуальным) и выдачей кредита (если она осуществляется не сразу по заключении кредитного договора, а через какое-то время). Действия заемщика в данном случае, если они не запрещены договором, будут являться правомерными, соответственно установление любых дополнительных неблагоприятных последствий для него будет юридически ущемленным. Причем это касается любых взысканий, как бы их ни называли. Всякая дополнительная плата банку за досрочный возврат кредита, если это не запрещено договором, может рассматриваться как юридическая ответственность за правомерные действия.

Соответственно вопрос о досрочном погашении суммы кредита может быть решен только в законодательном порядке.

Следует отметить, что законопроект «О потребительском кредите» наделяет потребителя такими специальными правами как правом на досроч-

⁵ Курбатов А.В. Правовые проблемы потребительского кредитования // Банковское право. – 2007. - № 3.

ный возврат потребительского кредита в течение срока действия договора и правом на отказ от договора потребительского кредита в течение 14 дней с момента его заключения. Кроме того, в целях защиты потребителя законопроект предусматривает специальный порядок расторжения договора потребительского кредитования, обеспечивающий потребителю достаточное время для урегулирования отношений с кредитором.

В связи с тем, что в настоящее время в России отсутствует специальное правовое регулирование отношений в области потребительского кредитования, учитывая зарубежный опыт и потребности рынка, следует признать необходимость принятия закона о потребительском кредитовании, что будет способствовать оздоровлению положения на рынке потребительского кредитования, развитию конкуренции и увеличению доверия потребителей к системе банковского кредитования.

Список литературы:

1. Алексеев А.А. Проблемы правового регулирования банковского кредитования потребителей // Предпринимательское право. – 2007. - № 3.
2. Курбатов А.В. Правовые проблемы потребительского кредитования // Банковское право. – 2007. - № 3.
3. Усков О.Ю. Права потребителя при оказании банковских услуг // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2007. - № 2.

Н.А. Балыбердина

аспирант

кафедра финансов и кредита, ЧИ БГУЭП

К ВОПРОСУ О ВОЗВРАТЕ ВЛОЖЕННЫХ СРЕДСТВ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ

В условиях нестабильной экономической ситуации, каждый, чьи доходы превышают личный прожиточный минимум все чаще задается вопросом о выборе инвестиционного инструмента для сохранения и приумножения капитала. К сожалению, однозначного ответа здесь нет, и специалисты склоняются к необходимости диверсификации средств в различные виды активов, одним из которых может быть договор накопительного страхования жизни.

Страхование жизни - совокупность видов страхования, предусматривающих выплату страховой суммы единовременно (или в виде страхового аннуитета (пенсии) в случае смерти страхователя (выгодоприобретателя) в

течение срока страхования или его дожития до даты, установленной в договоре страхования⁶.

Несомненно, при решении вопроса, куда вложить деньги, самым простым и логичным для потребителя способом является банковский депозит. Деньги будут сохранены и приумножены в размере ставки по депозитному договору. Однако банк не предоставляет вкладчикам никаких иных гарантий, кроме возврата накопленной суммы и процентов при окончании срока депозита. Условия договора накопительного страхования кроме гарантии накопления денежных средств предусматривают защиту застрахованного лица от несчастного случая или смерти, то есть, по сути, страхование жизни представляет собой сочетание страхования и сбережения финансовых средств. Часть уплаченного страхового взноса страховая компания зачисляет в пользу клиента в качестве накопления, которое инвестирует и приумножает, а часть предназначена для покрытия риска, связанного с рискованным страхованием от несчастного случая. Это комбинированный финансовый продукт. Страховое обеспечение выплачивается застрахованному по факту его дожития до окончания срока страхования, либо выгодоприобретателям (наследникам) застрахованного в случае его смерти в течение срока действия полиса.

Программ страхования жизни, которые в настоящее время предлагают клиентам страховщики, множество. Они различны по перечню рисков, включенных в договор, вариантам выплаты страхового обеспечения, размерам выкупных сумм, тарифам и пр. В любом случае, при принятии решения о заключении договора накопительного страхования, страховщики проводят индивидуальный андеррайтинг и предлагают условия, удобные конкретному страхователю. Последнему, в свою очередь небезынтересен вопрос гарантированной и возможной доходности по той или иной программе и размер страхового тарифа, ведь в конечном итоге, ценовой фактор для многих потребителей является решающим в момент выбора.

Для подтверждения вышесказанного, автором был проведен сравнительный анализ программ страхования жизни двух страховщиков, предлагающих примерно одинаковые условия заключения договора накопительного страхования и депозитного вклада в одном из системообразующих российских банков.

В качестве базы для анализа было условно принято, что страхователем по одному варианту или вкладчиком по второму выступает мужчина 35-ти лет. Срок, на который инвестируются средства - 20 лет. Совокупный размер вложений (страховая премия) – 500 000 рублей, при этом оплата страховых взносов (пополнение депозита) осуществляется ежегодно в размере 25 000 рублей. Результаты исследования представлены в таблице 1.

⁶ Глоссарий страховых терминов //М.: Издательство МФК. – 2007. - с.72

Таблица 1

Сравнительная характеристика страхования жизни и депозитного вклада

Показатель	Программа страхования жизни Страховщика №1 ⁷	Программа страхования жизни Страховщика №2 ⁸	Депозит в крупном российском банке
Размер ежегодных страховых взносов \ сумма ежегодных пополнений депозита	25 000 рублей	25 507 рублей	25 000 рублей
Сумма оплаченных взносов за весь период / сумма вложений на депозитный счет за весь период	500 000 рублей	510 140 рублей	500 000 рублей
Гарантированный уровень доходности, % годовых	3,0	3,6	12,5
Ожидаемый уровень доходности, % годовых	6,9	8,5	12,5
Условия возврата средств в случае расторжения договора страхования (депозитного договора)	Возврат выкупной суммы, с удержанием расходов страховщика		Возврат накопленной суммы с начислением 0,1% годовых
Страховые риски	<ul style="list-style-type: none"> – дожитие застрахованного лица до срока, установленного договором страхования – смерть застрахованного лица от любой причины в период действия договора страхования 	<ul style="list-style-type: none"> – дожитие застрахованного лица до срока, установленного договором страхования – смерть застрахованного лица от любой причины в период действия договора страхования – установление Застрахованному инвалидности 1,2 гр. – телесные повреждения в результате несчастного случая 	отсутствуют

⁷ Действующая страховая организация, входящая в рейтинг «ТОП-10»

⁸ Страховая организация, с участием иностранного капитала (общество, дочернее по отношению к иностранному страховщику, специализирующемся на страховании жизни)

Показатель	Программа страхования жизни Страховщика №1 ⁷	Программа страхования жизни Страховщика №2 ⁸	Депозит в крупном российском банке
		– госпитализация застрахованного в результате несчастного случая	
Размер страховой суммы по дополнительным рискам	150 000 рублей	150 000 рублей	-
Гарантированная страховая сумма в конце срока / гарантированный остаток на депозитном счете в конце срока	500 000 рублей	500 000 рублей	850 027 рублей
Ожидаемая страховая выплата в конце срока / остаток на депозитном счете при закрытии депозита в конце срока	748 655 рублей	818 417 рублей	850 027 рублей

Как показали результаты исследования, в случае открытия депозитного счета с ежегодным пополнением в размере 25 тыс. руб., и капитализацией процентов, к концу срока депозита через 20 лет вкладчик гарантированно получит чуть более 850 тыс.руб.

Приобретая полис смешанного страхования жизни, застрахованное лицо при дожитии до конца срока действия договора сможет рассчитывать на размер выплаты в размере от 748,6 до 818,4 тыс.руб. в зависимости от того, с каким страховщиком будет заключен договор. Данные величины страховых выплат являются «ожидаемыми» и их фактическое значение зависит от эффективности инвестиционной деятельности страховщика в текущем году. Фактическая доходность от инвестиционной деятельности не является строго установленной и может меняться из года в год. Гарантированная величина страховой выплаты составит 500 тыс.руб.

Существенным отличием договора страхования жизни будет являться то, что все 20 лет страхователь будет защищен от дополнительных рисков, связанных с получением травм, госпитализацией в результате несчастных случаев или установлением инвалидности. То есть, в дополнение к принципу накопления включается механизм рискованного страхования от несчастных случаев, где по условиям анализа застрахованный мужчина вправе сам выбирать размер страховой суммы.

Так, по программе «Страховщика №1», в полис дополнительно включен только риск «смерть в результате несчастного случая», что позволяет наследникам застрахованного получить выплату в размере 500 тыс.руб., независимо от того, сколько страховых взносов успел внести страхователь.

Несчастный случай, приведший к смерти может произойти и через месяц после заключения договора страхования, и на 20-м году страхового срока.

Программа «Страховщика №2», кроме включения основного риска «дожитие до конца срока действия договора», расширена рисками «смерть, инвалидность, травма и госпитализация в результате несчастного случая». По дополнительным рискам размер страховой суммы определяется сторонами сделки, и в нашем примере составляет 150 тыс.руб. Это значит, что в случае смерти в период действия договора наследники страхователя получат 100% страховой суммы – 150 тыс.руб. В случае травматических повреждений величина страховой выплаты будет зависеть от степени тяжести травмы. Включение в договор дополнительных рисков увеличивает ежегодный размер страховой премии у «Страховщика №2» до 25 507 рублей, из которых 24 265 рублей идет по накопительной программе, и 1 242 рубля – по рисковому страхованию от несчастного случая.

Важным моментом для потребителя является вопрос возврата вложенных средств в случае досрочного расторжения договора страхования или закрытия депозита. Стандартные условия любого депозитного договора гарантируют вкладчику возврат накопленной суммы, с начислением ставки по вкладу «до востребования», то есть вкладчик при закрытии депозита раньше положенного срока теряет только накопленные проценты.

При расторжении договора страхования страхователю возвращается так называемая «выкупная сумма», которая весьма ниже уже внесенных страховых взносов. Изменение размера «гарантированной» и «ожидаемой» выкупной суммы при досрочном расторжении рассмотрено на условиях «Страховщика №2» и представлено в таблице 2.

Таблица 2

Результаты расчета выкупной суммы по программе смешанного страхования жизни «Страховщика №2»

Количество лет действия договора	Сумма оплаченных взносов, нарастающим итогом, рублей	Гарантированный размер выкупной суммы при расторжении договора, рублей	Ожидаемый размер выкупной суммы при расторжении договора, рублей
0	507	0	0
1	51 014	0	0
2	76 521	8 248	8 550
3	102 028	28 752	30 252
4	127 535	51 901	55 833
5	153 042	73 422	81 124
6	178 549	95 571	108 487
7	204 056	118 968	138 060
8	229 563	141 831	169 983

Количество лет действия договора	Сумма оплаченных взносов, нарастающим итогом, рублей	Гарантированный размер выкупной суммы при расторжении договора, рублей	Ожидаемый размер выкупной суммы при расторжении договора, рублей
9	255 070	165 984	204 411
10	280 577	190 848	241 505
11	306 084	216 446	281 436
12	331 591	242 803	314 387
13	357 098	269 942	370 550
14	382 605	297 898	420 138
15	408 112	326 701	473 372
16	433 619	356 394	530 498
17	459 126	387 019	591 775
18	484 633	418 625	657 483
19	510 140	451 265	727 922
20	510 140	500 000	818 417

Как видно из таблицы 2, при расторжении договора в первые 2 года страхователю не возвращаются внесенные страховые платежи, а в последующие годы размер выкупной суммы существенно ниже суммы оплаченных взносов. Такой принцип применяют абсолютно все страховые компании, предлагающие программы страхования жизни, и в Российской Федерации, и за рубежом. Это объясняется тем, что заключив договор страхования жизни, страховщик рассчитывает на длительный период использования полученных от страхователя средств. Страховщик формирует резервы, инвестирует их в долгосрочные финансовые активы, зарабатывая дополнительный доход для себя и для страхователя. Включение в договор условия возврата премий, на заведомо невыгодных для страхователя условиях, дисциплинирует последнего, заставляя его отказываться от расторжения договора раньше окончания его действия.

Подводя итог результатов, представленных в табл.1, и сравнивая ожидаемую доходность по страхованию жизни и накопленный остаток на депозитном счете к концу срока, видно, что эти величины существенно не различаются. Следует также отметить, что по итогам 2008 года одна из крупнейших российских страховых организаций, в том числе и на рынке страхования жизни, смогла обеспечить своим страхователям размер доходности по программам накопительного страхования в 12,3%, что ничуть не меньше доходности по банковским депозитам, и это при сохранении всех гарантий по рискованной составляющей договора.

В качестве вывода, отметим, что любая ситуация может и должна рассматриваться двояко, и вопрос выбора инвестиционного инструмента все-

цело зависит от текущих предпочтений потребителя и его индивидуальных особенностей. Автор не ставил целью прорекламировать страхование жизни, или, наоборот, указать на его слабые стороны. Скорее, хотелось, чтобы институт страхования жизни не рассматривался только как инструмент зарабатывания денег. Накопительное страхование должно вновь стать для российских граждан механизмом защиты себя и своих близких от неприятностей завтрашнего дня, а возможность на этом еще и заработать рассматривался как некий «бонус». Хотелось, чтобы в глазах российских потребителей возродилось доверие к системе страхования как к незыблемому институту, который выстоит в любой финансовый кризис. Только тогда российская система страхования сможет выйти на качественно новый уровень своего развития.

А во что вкладывать деньги, выбирать только их владельцу.

Л.С. Бородавко

аспирант

кафедра страхования и управление рисками, БГУЭП

СОЗДАНИЕ САМОРЕГУЛИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Для полноценного и стабильного развития инвестиционной активности в стране необходимо наличие благоприятного инвестиционного климата, который складывается под влиянием множества факторов. Одним из таких факторов является развитие мощного механизма защиты инвестиций в основной капитал.

В зарубежных странах механизм защиты инвестиций давно проработан и успешно осуществляет свое предназначение, чего нельзя сказать про наше государство. Единственный механизм защиты инвестиций, который достаточно успешно осуществляется отечественными страховщиками – ипотечное страхование.

Объемы ипотечного страхования растут с каждым годом, по предварительным оценкам агентства «Эксперт РА» объем аккумулированных страховых премий по данному виду страхования в 2008 г. составил 13,4 млрд. руб., что больше чем в два раза больше аналогичного показателя 2007 г. (6,7 млрд. руб.)[2]. Доля ипотечного страхования от общего объема аккумулированных премий по добровольным видам страхования составила всего 0,3 %[3]. Такие бурные темпы роста ипотечного страхования обусловлены высокими темпами роста ипотечного кредитования. Это подтвердилось во время финансового кризиса, когда резко сократились объе-

мы ипотечного кредитования, по оценкам самих страховщиков, следом сразу же снизились объемы аккумулируемых страховых премий.

Но объемы инвестиций в жилые помещения составляют небольшой удельный вес в совокупной структуре инвестиций в основной капитал, в 2007 г. доля инвестиций в жилые помещения составила 13,3%, т.е. 881,4 млрд. руб.[4]. Наибольшая доля приходится на инвестиции в здания, сооружения, машины и оборудование. Таким образом, можно предположить, что в основном инвестированием в основные фонды занимаются предприятия.

На тему ипотечного страхования написано множество научных трудов, поэтому нам бы хотелось остановиться на страховании инвестиций юридических лиц. Данный вид страхования является одним из самых перспективных сегментов страхового рынка. По оценкам экспертов, потенциал этого рынка можно оценивать в миллиарды долларов. Именно поэтому бы хотелось более подробно остановиться на возможных путях развития данного вида страхования.

Когда речь идет о развитии какого-либо вида страхования нельзя забывать о том, что центральным звеном при любых условиях должен оставаться страхователь и именно для удовлетворения его потребностей должны осуществлять свою деятельность страховщики. В случае страхования инвестиций это должно иметь особое значение, поскольку в данном виде страхования необходим индивидуальный подход к клиенту и рискам, сопутствующим реализации его инвестиционного проекта. Страхование инвестиций – услуга комплексная, направленная на полное удовлетворение потребностей страхователя. Это один из самых главных моментов, который необходимо учитывать при дальнейшем развитии данного вида страхования.

Далее хотелось бы отметить следующий момент. Сейчас очень много ведется разговоров по поводу введения некоторых видов страхования как обязательных (страхование ответственности предприятия – источника повышенной опасности, страхование профессиональной ответственности медицинских работников и т.д.). Нельзя поспорить с тем, что многие риски должны быть застрахованы в обязательном порядке, поскольку имеют важное социальное значение, но в случае со страхованием инвестиций такого допускать нельзя. Оптимальный путь для дальнейшего развития данного вида страхования – вмененность, поскольку это позволяет более гибко реагировать на потребности и возможности страхователя.

На наш взгляд, одним из самых актуальных путей развития страхования инвестиций в России может стать образование саморегулируемой организации страховщиков по страхованию инвестиций. Здесь необходимо

сделать отступление о охарактеризовать природу саморегулируемых организаций.

В соответствии с Федеральным законом РФ «О саморегулируемых организациях» от 01.12.07 г. № 315-ФЗ саморегулируемыми организациями признаются «...некоммерческие организации, созданные в целях саморегулирования, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг) либо объединяющие субъектов профессиональной деятельности определенного вида»[1]. В том же законе дается и понятие саморегулирование, на основании которого разработано понятие о саморегулируемых организациях. Под саморегулированием в этом законе понимается «...самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также и контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил»[1].

Таким образом, саморегулируемая организация страховщиков по страхованию инвестиций будет представлять из себя некоммерческую организацию, основанную на членстве страховщиков, осуществляющих страхование инвестиций, созданную в целях регулирования деятельности этих страховщиков по данному виду страхования.

Создание такой организации поможет решить ряд проблем, которые стоят на пути развития страхования инвестиций. Например, одной из проблем, мешающих полноценному развитию данного вида страхования, являются высокие тарифы. Тариф при заключении договора на комплексное страхование инвестиций получается путем суммирования тарифов по видам страхования, которые входят в страховое покрытие. В итоге тариф получается внушительный, что очень часто отпугивает потенциальных страхователей. Одной из основных направлений деятельности саморегулируемой организации может стать разработки и экономическое обоснование тарифов страхования инвестиций. Также немаловажное значение для развития данного вида страхования имеет то, что в случае работы такой организации будут разработаны типовые правила по страхованию инвестиций и типовая методология по оценкам рисков инвестиций. Это существенно поможет страховщикам в работе с данным видом страхования.

Еще одним немаловажным фактором, который служит в пользу создания такой организации, является то, что в процессе работы данной организации будет вестись учет деятельности страховщиков по страхованию инвестиций. Это позволит оценить количественные и качественные характеристики данного сегмента. На основании обобщенной информации могут

разрабатываться дальнейшие концепции для развития этого важного для стабильного функционирования всей экономики вида страхования.

Таким образом, саморегулируемая организация страховщиков по страхованию инвестиций может выполнять ряд функций, которые положительно повлияют на развитие данного вида страхования:

- разработка типовых правил страхования инвестиций;

- разработка типовой методологии оценки рисков при страховании инвестиций;

- разработка типовых экономически обоснованных страховых тарифов при страховании инвестиций;

- координация и осуществление контроля за деятельностью страховщиков по страхованию инвестиций, входящих в состав саморегулируемой организации;

- защита прав страхователей при возникновении различных споров;

- выплата страхового возмещения в случае банкротства страховщика, входящего в состав саморегулируемой организации;

- профессиональная переподготовка и повышение квалификации кадров;

- ведение статистического учета по осуществлению операций по страхованию инвестиций;

- обеспечение открытости рынка страхования инвестиций для потенциальных страхователей;

- проведение маркетинговых исследований, имеющих целью изучение потребностей потенциальных страхователей по данному виду страхования;

- проведение аудита и проверки деятельности страховщиков, входящих в саморегулируемую организацию, с целью повышения их финансовой устойчивости;

- участие в обсуждении проектов федеральных законов и иных нормативно-правовых актов;

- разработка собственных предложений и их представление по развитию данного вида страхования в органы государственной власти РФ;

- разработка предложений и концепций развития данного вида страхования в современных условиях;

- изучение зарубежного опыта в области страхования инвестиций и адаптация его к российским условиям.

Функции организации могут быть расширены в зависимости от потребностей рынка и сложившихся экономических условий.

Хотелось бы также отметить, что наличие такой организации будет благотворно отражаться на всех субъектах страхового рынка, поскольку позволит координировать работу в области страхования инвестиций.

Список литературы:

1. О саморегулируемых организациях: Закон от 1 декаб. 2007 г. №135-ФЗ.
2. www.expert.ru
3. www.fssn.ru
4. www.gks.ru

Л.М. Буйнова

аспирант

кафедра экономики и управления
инвестициями и недвижимостью, БГУЭП

ВВЕДЕНИЕ СТРАТЕГИИ СО-КОНКУРЕНЦИИ В МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЯДЕРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ

Конкуренция и сотрудничество обычно рассматриваются как противоположные стратегии, но последнее время все чаще именно конкуренция и сотрудничество выступают как единое целое, которое как раз и определяет стратегия со-конкуренции.

В 1996 году Барри Нейлбафф профессор из Йельской школы менеджмента и Адам Бранденбургер профессор из Гарвардской школы бизнеса выдвинули *Теорию сотрудничества конкурентов*⁹, которая связала конкуренцию и сотрудничество. Они нашли полезную точку зрения на эти два вида деятельности:

Сотрудничество — это то, как мы создаем материальные ценности.

Конкуренция — это то, как мы получаем материальные ценности.

Множество авторов (Kogut, 1988; Pisano, 1991; Kogut&Zander, 1993; quelin, 1997.) разработали доказательство того, что фирмы используют кооперацию (сотрудничество) для приобретения или создания новых ресурсов, т.е. фирмам необходимо расширять свои способности с целью преуспеть в своем развитии.

Кооперация между фирмами обладает тремя стратегическими атрибутами¹⁰:

во-первых, возможность объединения подразумеваемых и дополнительных способностей;

во-вторых, организационный инструмент для приобретения или обмена без затруднений

⁹ Giovanna Padula «Coopetition Strategy A New Kind Of Interfirm Dynamics For Value Creation», The European Academy of Management Second Annual Conference - “Innovative Research in Management”

¹⁰ Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О’Нил Д. «Стратегическая гибкость»/ перевод с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384с.

в-третьих, возможность создать стоимость и ускорить адаптацию фирмы к ее окружению.

Стратегия сотрудничества и компетенция организации очень тесно взаимосвязаны. Компетенция компании не появляется сама собой, а достигается сознательным усилием, в результате длительной и *эффективной* работы, непереносимое условие которой – отбор персонала с необходимыми знаниями и навыками и организация коллективного труда для достижения высокой производительности. Примерами компетенции компании могут служить опыт в организации торговли и продвижения, искусство удачно выбирать места расположения торговых точек, навыки управления поставками по системе «точно в срок», качество продукции признаваемое клиентами. Учитывая комплексный характер подобной деятельности, правильно будет сказать, что компетенция – это не просто накопленные знания и опыт, а совокупность навыков, знаний, ноу-хау, ресурсов и технологий отдельных подразделений и функциональных направлений компании, способствующих поддержанию конкурентного преимущества организации в долгосрочной перспективе.

Компетенция компании превращается в конкурентную возможность, когда ее замечают потребители, т.е. она становится дифференцирующим признаком компании и средством упрочения конкурентной позиции в бизнес-системе. Не все конкурентные возможности равноценны: одни обеспечивают лишь выживание компании, поскольку примерно в равной степени характерны для всех основных конкурентов и без них невозможно существование организации, а другие составляют основу конкурентного преимущества в силу своей уникальности, специфичности, трудного копирования и большой ценности в глазах потребителей.

Почти у каждой компании есть хотя бы один конкурентно значимый вид деятельности, в котором она преуспела настолько, чтобы считать его своей ключевой компетенцией. Следовательно, ключевая компетенция обеспечивает конкурентное преимущество лишь в том случае, если одновременно является и уникальной. Уникальной считается компетенция, в которой компания *явно превосходит* своих конкурентов.

Не существует двух компаний с одинаковым набором ресурсов, следовательно, у каждой компании свой неповторимый набор сильных и слабых сторон. Различия в составе ресурсной базы определяют различия в прибыльности и эффективности компаний. Шансы на успех увеличиваются, если компания располагает адекватными и достаточными конкурентно значимыми ресурсами, в особенности обеспечивающими конкурентное преимущество. Ресурс создает устойчивое конкурентное преимущество, если соответствует четырем критериям: трудновоспроизводимость, дли-

тельность пользования, превосходство ресурса, устойчивость к нейтрализации.

Так же можно отметить, что если организация вступает в существующую бизнес-систему, то уже на этом начальном этапе она должна обладать определенным набором компетенций, потому как без них она не сможет существовать, т.е. существуют так называемые барьеры на вход, возникшие при ее создании. А для развития организации, необходимо создание такой ключевой компетенции, которая позволит не только просто существовать, но и развивать саму организацию. При этом, так же необходимо чтобы созданная компетенция постоянно развивалась и интегрировалась со всей деятельностью организации.

Таким образом, взаимосвязь стратегии сотрудничества и развитие ключевой компетенции организации очевидна. Стратегия сотрудничества служит основой для формирования в компании нового вида компетенции и адаптивных способностей организации. За счет того, что компания фактически не конкурирует с участниками бизнес-системы, а именно сотрудничает, ключевой компетенцией организации может стать так называемая синергетическая компетенция, т.е. компетенция, основанная на базовых компетенциях организации, но за счет применения стратегии сотрудничества проявляется так называемый синергетический эффект.

На примере строительных организаций Иркутской области можно рассмотреть проявление так называемой синергетической компетенции. В настоящее время строительная отрасль переживает не самые лучшие времена. В это же время происходят изменения в регистрации строительных организаций и их последующей деятельности, вступил в действие ФЗ № 315 «О саморегулируемых организациях». Существующая прежде государственная система надзора не позволяла на должном уровне отследить качество возведения административных и жилых зданий. Статистика аварийных случаев свидетельствует о кризисе системы контроля в строительстве. Требования к созданию СРО достаточно жесткие: для строителей — не менее 100 юридических лиц, которые должны будут внести по 1 млн. рублей в компенсационный фонд, для проектировщиков и изыскателей — не менее 50 юридических лиц¹¹.

При этом, объединение строительных организаций происходит не только на законодательном уровне, но и на практике. В мае 2009 года стартовала акция «Топ-300», ведущие строительные компании были объединены в единый проект по реализации своих строящихся объектов, т.е. был открыт единый центр по всем объектам Иркутска, в котором возможно было проконсультироваться не только по объектам строительства и по срокам сдачи, но и по услугам банка. И эта акция явное проявление страте-

¹¹ ФЗ № 315 «О саморегулируемых организациях»

гии сотрудничества, при этом строительные компании-участники, приобретают новый вид компетенции, т.е. способность к сотрудничеству. Возможно, именно такой подход и позволит использовать все текущие изменения и кризисную ситуацию для развития не только отдельно взятой организации и укрепления конкурентного преимущества в долгосрочной перспективе, но и отрасли в целом.

Список литературы:

1. Giovanna Padula «Coopetition Strategy A New Kind Of Interfirm Dynamics For Value Creation», The European Academy of Management Second Annual Conference - “Innovative Research in Management”
2. ФЗ № 315 «О саморегулируемых организациях»
3. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд./Пер. с англ. Под. Ред. В.Н. Фунтова. – Спб.: Питер, 2008. – 560с. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 7-е изд./Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
4. Управление в условиях неопределенности / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 213с. – (Серия «Классика Harvard Business Review»).
5. Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О’Нил Д. «Стратегическая гибкость»/ перевод с англ. – Спб.: Питер, 2005. – 384с.

В. Ю. Буров
доцент ЧГУ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ПОСЛЕДСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ДЕЯ- ТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМА- ТЕЛЬСТВА

Теневая деятельность напрямую влияет на уровень эффективности официальной экономики и это связано с тем, что теневая экономика является составной частью всей хозяйственной системы нашего общества. При определенных экономических условиях теневая экономика превращается в один из доминирующих, системообразующих секторов экономических отношений, который определяет направленность развития всей социально-экономической системы и при этом создает условия для своего функционирования и это в полной мере касается деятельности субъектов МП.

Неадекватные экономические условия в виде высоких налогов, недобросовестной конкуренции, отсутствием доступа к ресурсам, незащищенно-

стью собственности заставляют предпринимателя частично свою деятельность осуществлять в теневом секторе. Сравнивая уровень издержек в официальном и теневом секторах, предприниматель делает выбор в пользу меньших затрат.

Возможности оценки масштабов теневой экономики МП достаточно ограничены в силу самого характера этого явления, предполагающего сокрытие от учета, контроля и регистрации. Методики для определения количественных показателей, характеризующих теневую экономику по отдельным направлениям, секторам и видам деятельности, опираются на данные отчетности соответствующих министерств, ведомств и организаций, а также на материалы выборочных обследований. Такая работа завершается экспертной процедурой, в рамках которой согласовывается вся анализируемая информация. Структура теневой экономики достаточно сложна и включает элементы различной природы - как связанные с реальным производством, так и с перераспределением; как относительно легко выявляемых, так и с трудом поддающихся измерению и оценке.

Современными учеными проанализированы, дополнены и разработаны многочисленные методы измерения теневой экономики, среди них можно отметить работы М. И. Николаева, и А.Ю. Шевякова¹², Н. Бокун и И. Кулибаба¹³, В. В. Попова¹⁴, А. Пономаренко¹⁵. Можно отметить исследования А. Яковлева и О. Воронцовой¹⁶, которые рассматривают методические подходы на микроуровне, используя косвенные и прямые методы в выявление «неучтенного наличного оборота». Маскакова И. Д.¹⁷. в своих исследованиях рассматривает применение «итальянского метода» для оценки выпуска продукции по отраслям экономики с учетом скрытой и неформальной деятельности в отдельных регионах России. Следует отметить

¹² Николаева М.И. Теневая экономика: методы анализа и оценки. / М. И. Николаева, А. Ю. Шевяков – М.: Экономика и математические методы, 1990. Т. 26. С. 926 – 935.

¹³ Бокун Н. Проблемы статистической оценки теневой экономики / Н. Бокун, И. Кулибаба // Вопросы статистики. – 1997. – №7. С. 11 – 19.

¹⁴ Попов В. В. Методы измерения теневой экономики и их использование в постсоветской России // Экономическая теория преступлений и наказаний. Теневая экономика в советском и постсоветском обществах / В. В. Попов; под ред. Л. М. Тимофеева и Ю. В. Латова. – М., 2002. Вып. 4/2.

¹⁵ Пономаренко А. Подходы к определению параметров «теневой экономики» / А. Пономаренко // Вопросы статистики. – 1997. – №1. – С. 23 – 29.

¹⁶ Яковлев А. Методические подходы к оценке величины неучтенного наличного оборота/ А. Яковлев, О. Воронцова // Вопросы экономики. – 1997. – №9. – С.114-126.

¹⁷ Маскакова И. Д. Применение «итальянского метода» для оценки выпуска продукции по отраслям экономики с учетом скрытой и неформальной деятельности в отдельных регионах России /И. Д.Маскакова // Вопросы статистики. – 2000. – № 6. – С.

анализ методов учета и измерения теневой экономики, проведенный Н. Бокун и И. Кулибаба¹⁸, которые проанализировали статистические методы оценки теневой экономики, а также рассмотрели методы оценки в странах Восточной Европы.

Оценка масштабов и размеров теневой составляющей в деятельности МП в российской экономике является трудноразрешимой проблемой. Это обусловлено двумя основными факторами: первый - статистическая и налоговая отчетность МП и ИПБОЮЛ, по которой субъекты малого бизнеса отчитываются, носит узкий диапазон, при этом их отчетность является несопоставимой между собой; второй - невозможность получить достоверную и в полном объеме информацию о размерах теневой деятельности, величины прибыли и рентабельности, обороте субъектов малого бизнеса, по результатам проводимых официальных и анонимных опросов.

По мнению Ю. Латова¹⁹ применяемые методики, условно можно объединить в две группы (Рис. 1):

методы, используемые на микроуровне;

методы, используемые на макроуровне.

Экономические последствия теневой деятельности субъектов МП характеризуются величиной их транзакционных издержек, издержек функционирования и бюджетных потерь. Издержки официального сектора экономики эквивалентны сумме налогов и различных платежей, которые предприниматель должен заплатить за право осуществлять свою деятельность в легальном секторе. Издержки официального сектора экономики в совокупности с транзакционными издержками теневого сектора определяют полные издержки функционирования субъектов предпринимательства.

¹⁸ Бокун Н. Теневая экономика: понятие, классификация, информационное обеспечение / Н. Бокун, И. Кулибаба// Вопросы статистики. – 1997. – №7. С. 3 – 10.

¹⁹ Латов Ю.В. Теневая экономика: Учебное пособие для вузов / Ю. В. Латов, С. Н. Ковалев; под ред. В.Я. Кикотя, Г.М. Казиахмедова. – М., : Норма, 2006. – 336 с.

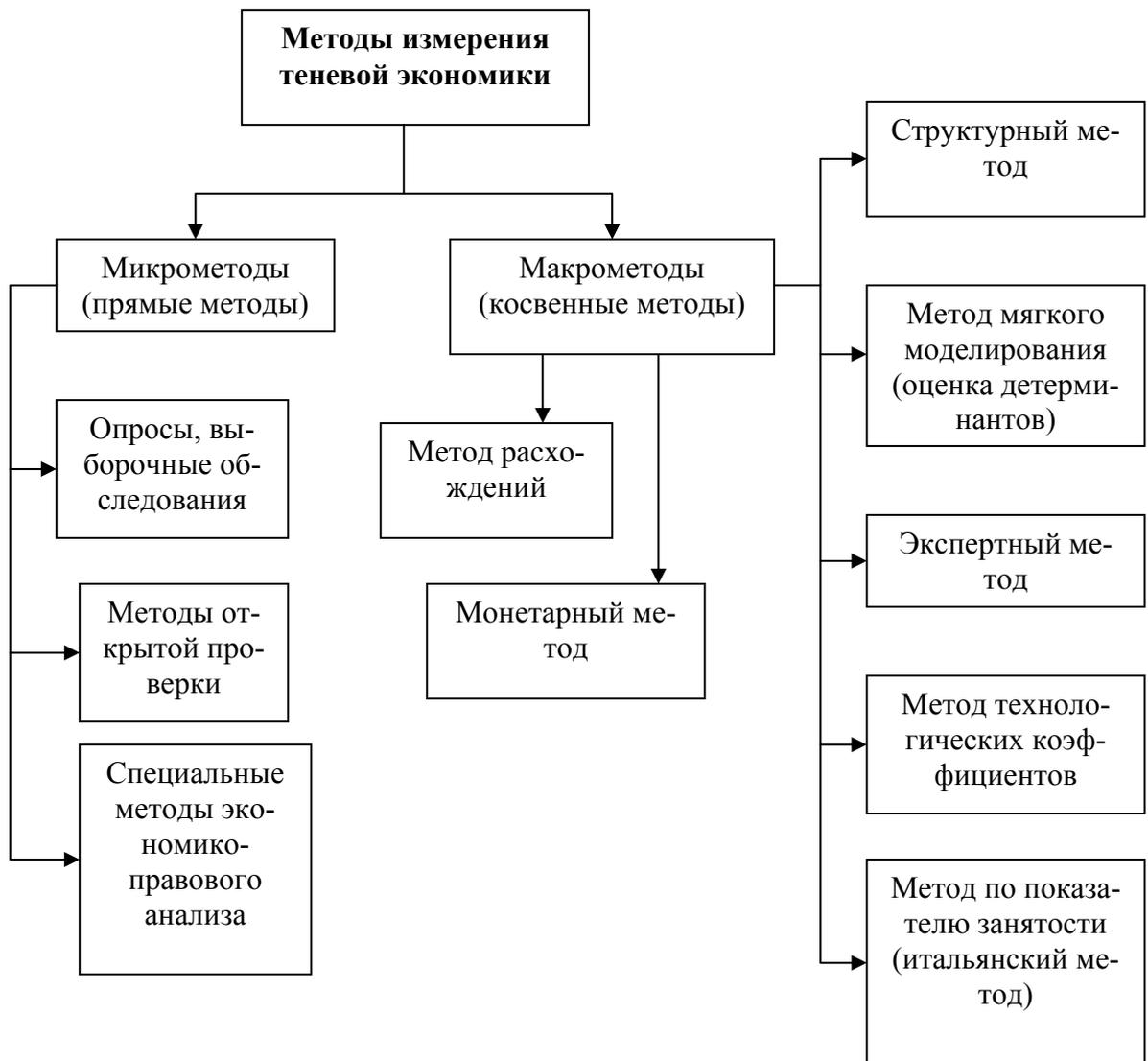


Рисунок 1. Методы определения параметров теневой экономики.

Учитывая, что инструментарий количественной оценки теневой деятельности и последствий от нее не создан, то для решения конкретных задач изучения рассматриваемого явления исследователям приходится разрабатывать собственную методику оценки, учитывая специфику явления. При этом при описании возможных методов оценки теневой деятельности, эффективность применения каждого из них определяется особенностями изучаемого сектора, задачами проводимого исследования и располагаемой информацией.

Прежде чем переходить к количественной оценке теневой деятельности субъектов МП необходимо исследовать существующую информацию об этом явлении, формы ее получения, а также степень ее достоверности. При этом при применении методов количественной оценки теневой дея-

тельности необходимо учитывать специфику рассматриваемого сектора малого предпринимательства.

Суть предлагаемой нами методики определения масштаба теневой экономики в секторе малого предпринимательства, величины издержек и потерь, заключается в применении учетно-статистического метода (метод мягкого моделирования и экспертный метод), метода опросов и метода экономического анализа (метод специальных расчетных показателей). С использованием дополнительных показателей, полученных в наших исследованиях и данных органов статистики. В качестве специального расчетного показателя, мы принимаем аналитический показатель – рентабельность, рассчитанная по сальдированному финансовому результату, полученному органами статистики в ходе выборочных исследований деятельности малых и средних предприятий.

В нашем исследовании мы анализируем влияние уровня налоговых ставок и взносов на выбор предпринимателем сектора экономики: официально – учитываемый или теневой. Выбор этих показателей обусловлен проведенными нами исследованиями о причинах негативно влияющих на предпринимательскую деятельность: высокий уровень налоговых ставок – НДС, налог на прибыль, ЕСН и страховые взносы на обязательное пенсионное страхование. При анализе, используем информацию специальных обследований, опросов, и статистические данные за 2006²⁰ – 2007²¹ гг. (Табл.1).

Таблица 1

Основные экономические и финансовые показатели деятельности
МП и ИПБОЮЛ, используемые при расчете издержек

Показатели	Обозначения	Год	
		2006	2007
Численность МП, тыс.	N	1032,0	1137,4
Общий (учитываемый) оборот МП, млрд. руб.	Y_y	12099,2	15468,9
Численность МП, принявших участие в выборочном обследовании (учете), тыс.	N_o	543,176	543,176
*Рентабельность обследованных МП по отгруженной продукции, оказанным услугам, %	R_o	2,2	2,8
*Рентабельность обследованных средних и крупных предприятий по отгруженной продукции, оказанным услугам, %	R_{cp}	13,2	13,1
Прибыль обследованных МП, млрд. руб.	P_o	714,2	1093,5
**Сальдированный финансовый результат обследованных МП, млрд. руб.	F_o	513,385	934,346

²⁰ Малое предпринимательство в России 2007 год.

²¹ www.gks.ru

Показатели	Обозначения	Год	
		2006	2007
***Среднесписочная численность работников, тыс. человек	A	8582,8	10157,3
Количество рабочих мест у ИПБОЮЛ (основная работа по найму и не по найму), тыс.	A _м	10104,0	10618

* Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) рассчитывается как соотношение между величиной сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) от продаж и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг. В случае если сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) от продаж отрицательный – имеет место убыточность.

** Конечный финансовый результат, выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организаций, представляет собой сумму прибыли от продажи товаров, продукции (работ, услуг), основных средств, иного имущества организаций и доходов от прочих операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Данные по сальдированному финансовому результату (прибыль минус убыток) приводятся по кругу малых предприятий в фактически действовавших ценах, структуре и методологии соответствующих лет. Данные приведены по малым предприятиям (без малых предприятий, перешедших на упрощенную систему налогообложения), представившим бухгалтерскую отчетность.

*** Без внешних совместителей.

Произведем сравнительный анализ полученных издержек при официальной - учитываемой и теневой деятельности МП и ИПБОЮЛ, при этом рентабельность принимаем $R_r = 8\%$, ориентируясь на рентабельность средних предприятий 13,2% – за 2006, и 13,1 – за 2007 гг. (Табл. 1), аргументируя это тем, что только в этом случае у предприятий малого бизнеса, при небольших оборотах, существует реальная возможность неубыточной деятельности (Табл. 2).

Таблица 2

Сравнительный анализ издержек функционирования при официальной (учитываемой) и теневой деятельности МП и ИПБОЮЛ

Показатели	Обозначения	Год	
		2006	2007
Недополученные налоги на прибыль МП, (при рентабельности 8%), млрд. руб.	Q _т	385,9	546,6
Полученный (уплаченный) налог на прибыль от учитываемого финрезультата, млрд. руб.	Q _п	146,4	291,9
Рассчитанная полная сумма налога на прибыль МП (при рентабельности 8%), млрд. руб.	Q _{р.н}	532,3	838,5
Потери бюджета из расчета, не уплаченного совокупного налога по теневой зарплате МП и ИПБОЮЛ, млрд. руб.)	Q _{т.сум}	398,0	542,3
Полученный (уплаченный) совокупный налог по зарплате МП и ИПБОЮЛ, млрд. руб.	Q _{п.з}	398,0	542,3

Показатели	Обозначения	Год	
		2006	2007
Рассчитанная сумма совокупного налога по зарплате МП и ИПБОЮЛ, млрд. руб.	$Q_{p.z}$	796,0	1031,6
Общая сумма официальных издержек: ($O_{p.n.} + Q_{p.z}$), млрд. руб.	Q	1328,77	1923,1
Общая сумма теневых издержек, млрд. руб.	Q_t	726,0	928,2
Сумма оплаченных издержек, $Q_t + Q_{п.з} + Q_{п.}$, млрд.руб.		1270,36	1761,6

Полученные нами суммы недополученных и уплаченных налогов (официальные издержки) 1328,77 млрд. руб. за 2006 г. и 1923,1 млрд.руб. за 2007 г. и являются величиной издержек, которую должны были бы заплатить предприниматели, осуществляя свою деятельность в официальном секторе (учитываемая деятельность). При этом суммы оплаченных издержек функционирования равны 1270,36 млрд. руб. за 2006 г. и 1761,6 млрд. руб. за 2007 г., что практически эквивалентны суммам официальных издержек.

Необходимо отметить, что величина уплаченного налога на прибыль (Q) (на момент проведения исследования) от деятельности МП и ИПБОЮЛ могла бы увеличиться в 3,6 раза за 2006 г. и в 2,9 раза за 2007 г. А величина уплаченных налогов и платежей по зарплате в два раза, что связано с ее теневой составляющей – 50%.

Полученный результат близок к исследованию 2002 года, который ранее провел «ИКЦ «Бизнес-Тезаурус», показавший, что сумма совокупных налоговых выплат могла бы увеличиться в 3,6 раза, при условии, что малые предприятия фиксировали и отчитывались полностью [36. С.287]. Отметим, что эти исследования касались только деятельности МП, что еще более приближает его результаты к нашим.

Для более глубокого анализа издержек при различных экономических условиях деятельности, проведем расчет по предлагаемым нам показателям – налоговым ставкам и уровню теневой составляющей деятельности МП (2 – вариант), при которых создаются адекватные экономические условия исходя из уровня налоговых ставок и платежей: рентабельности $R = 13,2\%$; ставка налога на прибыль – 10%; доля теневого оборота – 10%, что эквивалентно доли теневой экономики развитых экономических систем, где созданы адекватные экономические условия деятельности субъектов МП. Долю теневых издержек ($Q_{ти}$) принимаем 10% от (Y_t).

Таблица 3

Сравнительный расчет деятельности МП по двум вариантам за 2006 г.

Показатели	Основной вариант	2 – ой вариант	Сравнение результатов
Общая сумма теневых издержек Qти, млрд.руб.	726,0	121,0	- 605,0
Полученные (уплаченные) налоги и платежи по зарплате МП и ИПБОЮЛ, млрд. руб. Qп.з	398,0	398,0	-
Полученный (уплаченный) налог от учитываемого финрезультата, млрд.руб.; (Qп)	146,36	527,0	+380,64
Доходы государства Qп.з + Qп. млрд.руб.	544,3	925,0	+ 380,7
Издержки предпринимателя Qt.и. + Qп.з + Qп. млрд.руб.	1270,36	1046,0	- 224,36

При этом при сравнении с основным вариантом, характеризующий сегодняшнюю официальную и теневую деятельность предпринимателя, во втором варианте выгоду получает и государство - увеличении доходов с 544,3 до 925,0 млрд.руб. то есть в 1,7 раза. При этом сумма теневых издержек снижается с 726,0 до 121,0 млрд. руб., - на 605,0 млрд.руб.

Предлагаемый нами уровень налоговых ставок и платежей во 2 – варианте: ставка налога на прибыль с 24 до 10%, ЕСН с 26 до 23%, совокупный налог с 27 до 15%. Данное снижение соответствует тем экономическим условиям, при которых субъекты предпринимательства могут осуществлять эти платежи.

Д.Б. Бухаров

аспирант

кафедра экономики и управления бизнеса, БГУЭП

ЛИЗИНГ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Малый бизнес пользуется лизинговыми схемами по тем же причинам, что и большой — у малого бизнеса мало денег. Поэтому лизинговые схемы зачастую являются единственным доступным ему способом приобретения дорогостоящего оборудования и техники. Однако малое предприятие, особенно недавно созданное, очень часто залог предоставить не может, а в кредите нуждается. Выходом из тупика в таких случаях является лизинг.

Чаще всего малые предприятия берут в лизинг автотранспорт, строительную технику, станки. Реже — торговое и холодильное оборудование. Среднегодовое удорожание лизинговых сделок до наступления мирового

кризиса ликвидности в зависимости от рисков составляло от 9,5% до 11% годовых. Сегодня рыночным процентом среднегодового удорожания можно считать 7% - 13,5%. Сроки лизинга разнятся от 2 до 5 лет.

Безусловно, лизинг может стать хорошим толчком для развития нового, пока еще молодого бизнеса. Однако, реалии говорят о том, что не каждое малое или среднее предприятие выдерживает высокие требования, предъявляемые лизинговыми компаниями к потенциальным лизингополучателям. Малый и средний бизнес в России обладает достаточной динамикой и лизинг выгоднее отличается от кредита не только по сугубо экономическим причинам, но и в силу простоты в оформлении. В условиях кризиса лизинговые компании лишаются этого преимущества, поскольку кредитующие банки диктуют критерии подхода к определению финансового состояния заемщика и условия фондирования. В таких условиях рынка лизинговые компании могут применять различные тактические приемы и стратегические программы при финансировании предприятий для малого и среднего бизнеса. Ниже приведен пример действий менеджмента лизинговой компании при согласовании сделки с клиентом, имеющим сезонный характер выручки.

Предприятие по производству товарного бетона ООО «Любой бетон» приобрело в лизинг автобетоносмеситель стоимостью 2 767 000 руб на срок 3 года. Аванс лизингополучателя составил 30% от стоимости спецтехники по договору купли-продажи, среднегодовое удорожание - 10,94%. Общая сумма лизинговых платежей за три года составила 3 674 722,10 руб²². При заключении данной лизинговой сделки стороны должны учитывать характер деятельности предприятия — лизингополучателя, поскольку спрос на бетон в зимний период не высок, следовательно лизингополучатель не будет иметь должного объема поступлений и как результат — текущую просроченную задолженность по лизинговым платежам. В данной ситуации во избежание неплатежей менеджменту лизинговой компании целесообразно предложить график лизинговых платежей с учетом сезонности выручки лизингополучателя. Наиболее приемлемый график лизинговых платежей формируется исходя из соотношения лизингового платежа в зимний сезон к платежу соответствующего периода без учета сезонности выручки как 1 к 3.

К зимнему сезону относятся месяцы с декабря по апрель. Применяя данную стратегию в реализации данной сделки клиент имеет возможность выплачивать текущие лизинговые платежи, а лизингодатель — четко спланировать деятельность в соответствии с планом поступлений. Итоговая сумма лизинговых платежей за период лизинга в данном случае составит

²² Приложение 1.

3 794 492,08 руб.²³, а среднегодовое удорожание возрастет на 1,44%. Таким образом, график становится дороже на 4,31%, но лизингополучатель может рассчитываться по своим обязательствам и привлекать финансирование, а лизинговая компания не имеет клиентов-должников и получают возможность стабильно планировать дальнейшую деятельность.

Указанный выше пример свидетельствует о том, что сделка — это «живой» процесс, и стандартные условия не могут быть применимы ко всем клиентам даже если это предприятия малого и среднего бизнеса. В данном случае менеджмент лизинговой компании может компенсировать возможные затраты при реализации изъятого имущества, а также иные риски за счет разумного повышения валовой лизинговой ставки. Имея широкий портфель сделок с предприятиями однородной отрасли малого и среднего бизнеса лизинговая компания не стеснена проблемой реализации изъятого у недобросовестного лизингополучателя имущества на вторичном рынке. Любой из её клиентов с высокой долей вероятности готов приобрести с дисконтом необходимое в его деятельности имущество, да еще и у известной компании. Потенциальный лизингополучатель может рассчитывать и на иные послабления со стороны лизингодателя, а в условиях кризиса ликвидности лизинговая компания заинтересована в стабильном состоянии клиента.

При заключении сделок с предприятиями малого и среднего бизнеса менеджмент лизинговой компании должен учитывать следующие особенности: 1) малый бизнес дисциплинированнее крупного, в силу того что для него даже договоры на небольшую сумму более значимы; 2) малым предприятиям не свойственны бюрократические проблемы, характерные для крупных компаний; 3) возможность получения дополнительного обеспечения в короткие сроки (поручительство юридических и физических лиц, залог)²⁴.

Дополнительной гарантией надежности лизингополучателей из числа предприятий малого бизнеса является их детальная оценка на этапе рассмотрения заявки. Основные требования, которые при этом предъявляют лизинговые компании, - это достижение установленного ими значения порогового уровня коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности, коэффициента автономии, коэффициентов рентабельности собственного капитала и активов. Некоторые компании также требуют, чтобы стоимость сделки не превышала валюты баланса на последнюю отчетную дату, другие - чтобы объем годового оборота не превышал суммы лизингового платежа.

²³ Приложение 2.

²⁴ Приложение 3

Кризис ликвидности напрямую затронул российские лизинговые компании. Основная проблема, возникающая из-за сокращения объема сделок, заключается в том, что в результате пострадает ряд важных отраслей, плотно на них завязанных, таких, к примеру, как автопром, строительство и автоперевозки. Много говорилось об их государственной поддержке, а на деле принимаются меры, которые лишь усугубляют их нелегкое положение. К таковым можно отнести новый федеральный закон №158–ФЗ от 22 июля 2008 года, отменяющий с начала 2009 года (в разгар кризиса!) применение коэффициента 3 к амортизируемому имуществу 1–3 амортизационной группы, в которую входит и автотранспорт. Поэтому, существует вероятность того, что, прежде всего, пострадают малые и средние предприятия, для которых небольшое колебание стоимости в сторону увеличения существенно сказывается на развитии бизнеса. Несмотря на сжатие рынка лизинговых услуг, банкам и лизингодателям стоит поторопиться с разработкой новых схем взаимодействия, поскольку от лизингового финансирования зависит значительная доля реального сектора экономики.

Развитие лизингового рынка сдерживается дефицитом ликвидности на Российском финансовом рынке. Лизинговые компании финансировали 80%-60% сделок заемными средствами, следовательно многие из них испытывают проблемы с привлечением средств. Таким образом, в условиях финансового кризиса лишь не многие предприятия малого и среднего бизнеса могут воспользоваться лизингом - удобным и апробированным способом обновления основных производственных фондов и оптимизации оборотного капитала.

Приложение 1

График лизинговых платежей без учета сезонности выручки клиента ООО
«Любой бетон».

Порядковый номер лизингового платежа	Дата платежа	Лизинговый платеж, всего	Лизинговый платеж, в том числе	
			подлежит оплате	оплачено в составе аванса *
1	16.01.09	140 407,40	108 690,12	31 717,28
2	16.02.09	109 580,39	84 826,77	24 753,62
3	16.03.09	108 132,41	83 705,88	24 426,53
4	16.04.09	106 684,42	82 584,98	24 099,44
5	16.05.09	105 236,44	81 464,09	23 772,35
6	16.06.09	103 788,45	80 343,20	23 445,25
7	16.07.09	102 340,47	79 222,31	23 118,16
8	16.08.09	100 892,49	78 101,42	22 791,07
9	16.09.09	99 444,51	76 980,53	22 463,98
10	16.10.09	97 996,53	75 859,64	22 136,89
11	16.11.09	96 548,55	74 738,75	21 809,80
12	16.12.09	95 100,55	73 617,85	21 482,70
13	16.01.10	93 652,57	72 496,96	21 155,61
14	16.02.10	92 204,59	71 376,07	20 828,52
15	16.03.10	90 756,61	70 255,18	20 501,43
16	16.04.10	89 308,63	69 134,29	20 174,34
17	16.05.10	87 860,65	68 013,40	19 847,25
18	16.06.10	86 412,67	66 892,51	19 520,16
19	16.07.10	84 964,69	65 771,62	19 193,07
20	16.08.10	83 516,69	64 650,72	18 865,97
21	16.09.10	82 068,71	63 529,83	18 538,88
22	16.10.10	80 620,73	62 408,94	18 211,79
23	16.11.10	79 172,75	61 288,05	17 884,70
24	16.12.10	77 724,77	60 167,16	17 557,61
25	16.01.11	76 276,79	59 046,27	17 230,52
26	16.02.11	74 828,81	57 925,38	16 903,43
27	16.03.11	73 380,82	56 804,49	16 576,33
28	16.04.11	71 932,84	55 683,60	16 249,24
29	16.05.11	70 484,84	54 562,70	15 922,14
30	16.06.11	69 036,87	53 441,81	15 595,06
31	16.07.11	67 588,89	52 320,92	15 267,97
32	16.08.11	66 140,91	51 200,03	14 940,88
33	16.09.11	64 692,92	50 079,14	14 613,78
34	16.10.11	63 244,94	48 958,25	14 286,69
35	16.11.11	61 796,96	47 837,36	13 959,60
36	16.12.11	60 348,98	46 716,47	13 632,51
ИТОГО		3 114 171,24	2 410 696,69	703 474,55
Общая сумма лизинговых платежей:		3 114 171,24		

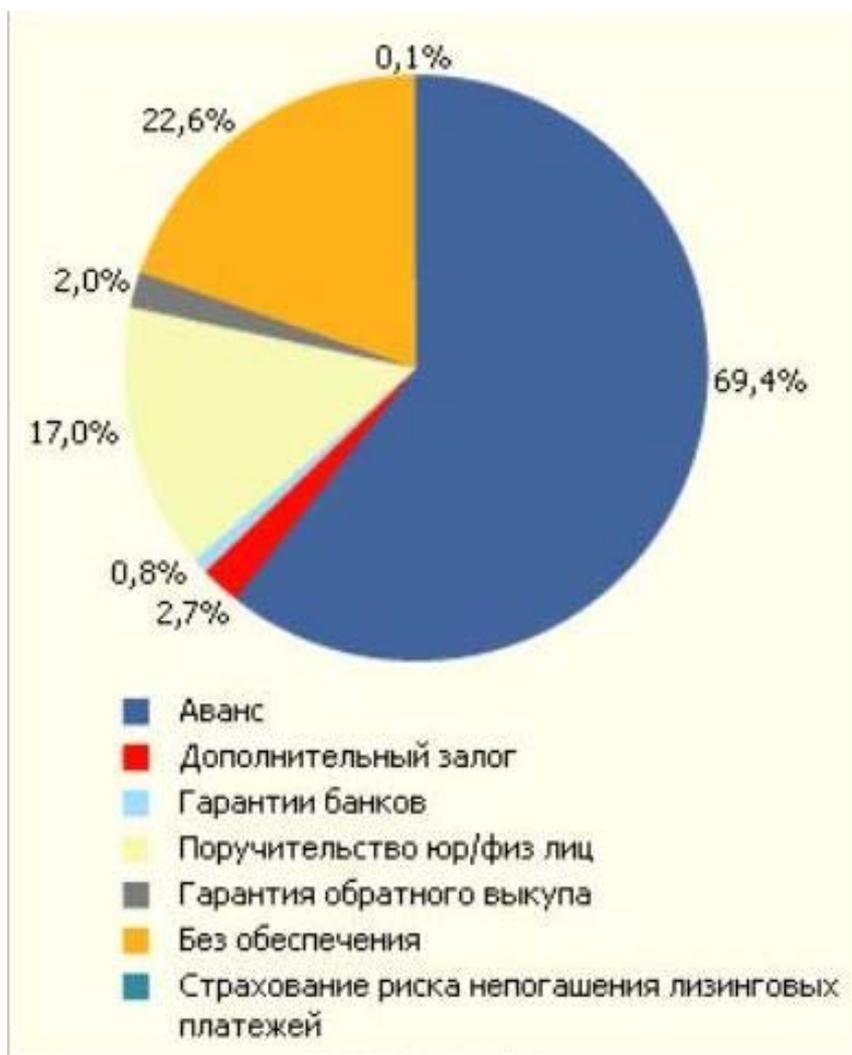
Приложение 2

График лизинговых платежей без учета сезонности выручки клиента ООО
«Любой бетон».

Порядковый номер лизингового платежа	Дата платежа	Лизинговый платеж, всего	Лизинговый платеж, в том числе	
			подлежит оплате	оплачено в составе аванса *
1	16.01.09	75 124,74	58 690,12	16 434,62
2	16.02.09	45 912,44	35 868,43	10 044,01
3	16.03.09	45 811,04	35 789,21	10 021,83
4	16.04.09	45 709,62	35 709,98	9 999,64
5	16.05.09	155 324,54	121 345,05	33 979,49
6	16.06.09	152 937,37	119 480,11	33 457,26
7	16.07.09	150 550,20	117 615,17	32 935,03
8	16.08.09	148 163,04	115 750,23	32 412,81
9	16.09.09	145 775,87	113 885,29	31 890,58
10	16.10.09	143 388,70	112 020,35	31 368,35
11	16.11.09	141 001,53	110 155,41	30 846,12
12	16.12.09	41 698,29	32 576,19	9 122,10
13	16.01.10	41 522,21	32 438,63	9 083,58
14	16.02.10	41 346,13	32 301,07	9 045,06
15	16.03.10	41 170,05	32 163,51	9 006,54
16	16.04.10	40 993,99	32 025,96	8 968,03
17	16.05.10	128 590,96	100 459,83	28 131,13
18	16.06.10	126 394,27	98 743,70	27 650,57
19	16.07.10	124 197,59	97 027,57	27 170,02
20	16.08.10	122 000,90	95 311,44	26 689,46
21	16.09.10	119 804,21	93 595,31	26 208,90
22	16.10.10	117 607,53	91 879,18	25 728,35
23	16.11.10	115 410,84	90 163,05	25 247,79
24	16.12.10	38 241,33	29 875,49	8 365,84
25	16.01.11	37 606,58	29 379,60	8 226,98
26	16.02.11	36 971,83	28 883,71	8 088,12
27	16.03.11	36 337,08	28 387,82	7 949,26
28	16.04.11	35 702,33	27 891,93	7 810,40
29	16.05.11	106 383,18	83 110,32	23 272,86
30	16.06.11	104 262,69	81 453,72	22 808,97
31	16.07.11	102 142,19	79 797,11	22 345,08
32	16.08.11	100 021,70	78 140,51	21 881,19
33	16.09.11	97 901,20	76 483,90	21 417,30
34	16.10.11	95 780,72	74 827,30	20 953,42
35	16.11.11	93 660,22	73 170,69	20 489,53
36	16.12.11	20 224,14	15 799,80	4 424,34
ИТОГО		3 215 671,25	2 512 196,69	703 474,56
Общая сумма лизинговых платежей:		3 215 671,25		

Приложение 3

Диаграмма частоты использования средств обеспечения при заключении сделок лизинговыми компаниями в России.



Источник: «Эксперт РА»

С.С. Быков

аспирант

кафедра налогов и таможенного дела, БГУЭП

ИЗДЕРЖКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Эффективность любой – в том числе налоговой – системы зачастую зависит не столько от того, какими являются результаты ее работы, сколько от того, с какими издержками эти результаты связаны. На необходимость снижения издержек налогового администрирования (для налоговых органов) и издержек, связанных с исполнением налогового законодательства (для налогоплательщиков) обращено внимание в Основных направлениях налоговой политики в Российской Федерации на 2008 – 2010 гг. В этой связи задачи идентификации издержек налогообложения и их измерения представляются нам особенно актуальными.

Под издержками налогообложения мы понимаем расходы, которые несут государство, органы местного самоуправления, налогоплательщики, а также иные участники налоговых отношений (налоговые агенты, банки и пр.) по поводу налогообложения.

На микроуровне (уровне налогоплательщиков) к таким издержкам можно отнести:

- расходы на оплату труда: зарплата персонала, непосредственно занятого в процессе налогообложения, а также персонала, так или иначе участвующего в этом процессе;

- расходы на оплату услуг и работ по вопросам налогообложения или вопросам, так или иначе связанным с налогообложением;

- общепроизводственные и общехозяйственные расходы (оборудование, компьютеры, программное обеспечение для расчетов и отчетности, канцелярские принадлежности, транспортные и почтовые расходы, банковские услуги, аренда, телефонные переговоры, электроэнергия, тепло и вода и пр.) в той части, в которой они напрямую связаны с работой специалистов, занятых исчислением налогов, а также в той части, в которой они косвенно участвуют в процессе налогообложения;

- судебные расходы (в случае возникновения споров с налоговыми органами);

- пени за несвоевременную уплату налогов;

- штрафы за нарушение законодательства о налогах и сборах.

Выводы о величине, составе и структуре издержек налогообложения, а также факторах, влияющих на их величину, могут быть основаны лишь на анализе эмпирических данных об издержках налогообложения в той сфере деятельности, где они достаточно для этого велики. Только в этом случае изменение из размера или структуры, а также выявление факторов, этому способствовавших, вероятней всего позволит сделать достоверные выводы.

В этой связи в качестве объекта исследования нам были выбраны предприятия золотодобывающей отрасли Иркутской области. Полагаем, что эта отрасль в достаточной степени подходит для достижения целей исследования в силу следующих обстоятельств.

1. Золотодобыча является традиционной отраслью для Иркутской области: производя порядка 10% российского золота, она делит третье место с Магаданской и Амурской областями, а также Хабаровским краем, уступая по показателям добычи лишь Красноярскому краю и республике Саха Якутия. На цветную металлургию приходится около 20 % промышленного производства области и у нее большие перспективы: она вполне может стать лидером по добыче золота, поскольку золоторудное месторождение Сухой Лог, находящееся в Бодайбинском районе области, обладает утвержденными запасами в 1029 тонн, что составляет порядка 40% разведанных запасов золота на территории Российской Федерации.

2. Предприятия золотодобывающей отрасли уплачивают большинство из установленных в Российской Федерации налогов и сборов, в том числе все наиболее затратные с точки зрения издержек налоги: налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, единый социальный налог и налог на добычу полезных ископаемых. При этом в силу положений пп. 8 п. 3 ст. 346.12 Налогового кодекса РФ золотодобывающие организации не вправе применять упрощенную систему налогообложения.

3. Специфика деятельности золотодобывающих предприятий предполагает осуществление ими операций по реализации, облагаемых налогом на добавленную стоимость по различным налоговым ставкам:

- при осуществлении основного вида деятельности (реализации добытых драгоценных металлов коммерческим банкам) на основании пп. 6 п. 1 ст. 164 НК РФ они применяют ставку 0 процентов;

- при осуществлении сопутствующих этому операций (реализация продуктов питания, топлива, сдача имущества в аренду, геологоразведочные и вскрышные работы и т.п.) ими применяются иные налоговые ставки;

- в ряде случаев осуществляемые ими операции (в частности – операции с ценными бумагами) вообще не облагаются налогом на добавленную стоимость.

Указанные обстоятельства с одной стороны вызывают дополнительные издержки налогообложения, связанные с организацией и ведением специфического раздельного учета сумм выручки и вычетов, а с другой – зачастую приводит к значительному количеству споров с налоговыми органами, связанных с возмещением НДС из бюджета.

4. Высокие трудо- и материалоемкость процесса добычи драгоценных металлов, высокая доля иностранной рабочей силы, а также сезонный характер работы (при добыче россыпного золота) существенно усложняют исчисление налоговой базы и суммы уплачиваемых налога на прибыль, единого социального налога, а также удерживаемого и перечисляемого налога на доходы физических лиц.

5. Добыча многокомпонентных комплексных руд и попутная добыча иных (помимо золота) драгоценных металлов усложняет исчисление налога на добычу полезных ископаемых, а большое количество промбаз и промучастков в совокупности со значительной долей основных средств, числящихся на балансе – налога на имущество организаций.

6. Прибыльность отрасли в условиях финансового кризиса вынуждает налоговые органы обратить на нее пристальное внимание, поскольку в условиях бюджетного дефицита исполнение плана по наполняемости бюджета возможно лишь за счет тех предприятий, у которых имеются резервы для взыскания доначисленных налогов.

На территории Иркутской области отрасль представлена 35-40 (в зависимости от года) предприятиями. Для анализа показателей издержек налогообложения нами была осуществлена случайная бесповторная выборка в объеме 11 предприятий.

Исследование осуществлялось посредством:

- изучения официальной бухгалтерской отчетности, а также аналитических регистров бухгалтерского учета по счетам 25, 26, 60, 62, 68, 69, 70, 90, 99;

- выборочного исследования первичной бухгалтерской документации по отраженным в учете операциям, относимость которых к вопросам налогообложения неочевидна;

- анализа прочих документов, относящихся к вопросам установления размера издержек налогообложения и выявления причин их изменения (актов и решений налоговых органов различных уровней и судебных актов).

- анкетирования и опроса компетентных работников золотодобывающих предприятий, как правило являющихся руководителями, главными бухгалтерами или бухгалтерами, ответственными за составление налоговой отчетности, и обобщения полученной информации.

Анализ полученных данных об издержках налогообложения осуществлялся в следующих разрезах:

- структура издержек налогообложения (по номенклатуре и видам издержек, в совокупности и по каждому из предприятий в отдельности), а также их соотношение с основными производственными показателями;
- субъективные представления руководства предприятий о размере издержек налогообложения;
- изменения величины, состава или структуры издержек налогообложения (по номенклатуре и видам издержек, в совокупности и по каждому из предприятий в отдельности); факторы, оказывающие влияние на величину и динамику издержек налогообложения.

Анализ издержек налогообложения позволил нам прийти к следующим выводам:

1. Структура издержек налогообложения в разрезе номенклатуры их видов не является универсальной и зависит от конкретных условий финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Исследование показало, что в структуре издержек налогообложения золотодобывающей отрасли Иркутской области ведущее место принадлежит издержкам налогообложения в форме прочих общепроизводственных и общехозяйственных расходов – 42% (рис. 1).

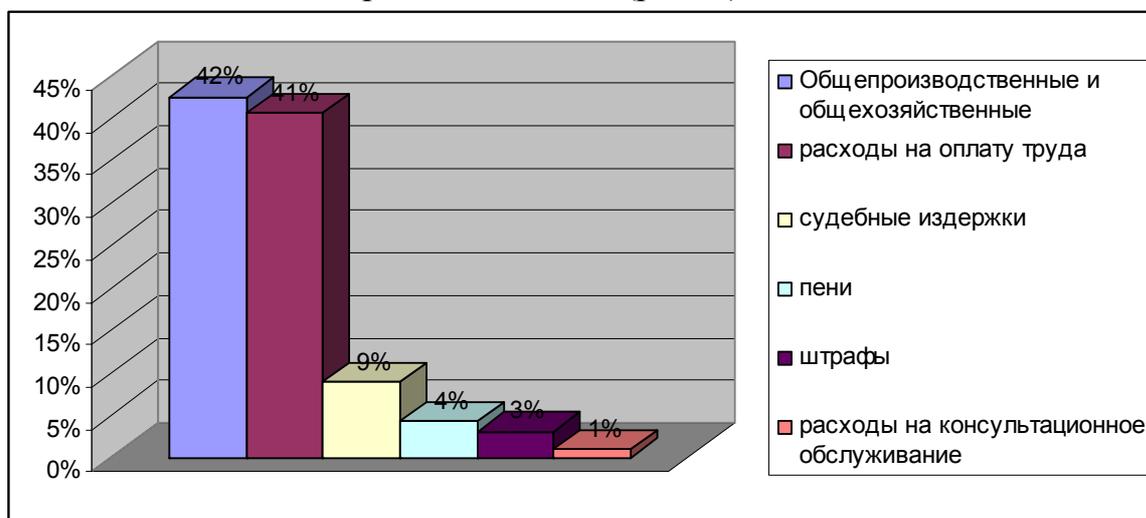


Рис. 1. Структура издержек налогообложения предприятий золотодобывающей отрасли Иркутской области 2005-2008 г.г.

Далее следуют расходы на оплату труда (41%), судебные расходы (9%) и прочие расходы, составляющие в совокупности порядка 8 %.

Вместе с тем анализ медианных, минимальных и максимальных значений размера издержек налогообложения в разрезе видов, лет и предприятий свидетельствует о том, что структура издержек налогообложения не-

однородна и зависит от конкретных условий финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Так, как мы уже отметили, доля издержек налогообложения в форме общепроизводственных и общехозяйственных расходов в совокупном объеме издержек налогообложения составляет 42%; вместе с тем по предприятиям она колеблется от 29% до 77% при медианном значении параметра 39%.

Аналогичным образом доля издержек налогообложения в виде расходов на оплату труда в совокупном объеме издержек налогообложения составляет 41%; вместе с тем по предприятиям она колеблется от 16% до 57% при медианном значении параметра 30%.

Величина судебных расходов, расходов на консультационное обслуживание, пени и штрафов доходит до 34%, 23% и 9% соответственно, при минимальном значении ноль.

Детальный анализ размера и структуры издержек налогообложения в разрезе их видов по отдельным предприятиям позволил нам прийти к следующим выводам:

1.1. Виды издержек налогообложения зачастую являются взаимозаменяемыми. В частности опрос бухгалтеров ряда предприятий показал, что высокая доля расходов на оплату труда или консультационное обслуживание снижает долю судебных расходов, и не столько за счет математического увеличения параметра, сколько за счет снижения количества налоговых споров и расходов на консультационное обслуживание, что в некоторой степени логично: более высокая оплата труда предполагает более высокую квалификацию, что в свою очередь предполагает исключение или значительное снижение количества и интенсивности споров с налоговыми органами по вопросам исчисления и уплаты налогов. Кроме того, в случае наличия в штате предприятия специалиста по налоговым спорам расходы на оплату его труда с одной стороны увеличивают издержки налогообложения в форме расходов на оплату труда, а с другой – снижают издержки налогообложения в форме судебных расходов.

1.2. Высокая доля судебных расходов в составе издержек налогообложения аномальна и не является постоянной для предприятий, однако в отдельные годы может достигать пятой части всех издержек налогообложения. Как представляется, названные обстоятельства обусловлены периодичностью выездных налоговых проверок, затрагивающих большие периоды времени и потому приводящие, как правило, к значительно большим доначислениям, нежели по камеральным налоговым проверкам. Об этом же свидетельствуют проведенные нами опрос бухгалтеров предприятий, анализ решений налоговых органов, а также и судебных актов, выне-

сенных по итогам рассмотрения заявлений об оспаривании названных решений.

1.3. Доля штрафов в составе издержек налогообложения является наиболее стабильной величиной и составляет порядка 2-4% от всех издержек налогообложения. Объясняется, на наш взгляд, это главным образом тем, что в составе издержек нами учитывались лишь суммы фактически уплаченных предприятиями штрафов, тогда как суммы начисленных штрафов значительно больше (порой на несколько порядков). Поскольку в деятельности любого предприятия могут возникать ситуации, в которых законодательство о налогах и сборах неумышленно нарушается, часть штрафов, начисляемых налоговыми органами, является обоснованной и эта часть, как правило, стабильна. Более того, зачастую предприятия осознанно идут на эти шаги и определяют безболезненную для себя сумму штрафа, которую следует уплатить, понимая, что безрезультативные проверки у руководящих работников налоговых органов могут вызвать подозрения относительно компетенции проверяющего инспектора и его объективности.

1.4. Величина уплачиваемых предприятиями пени, а вернее их доля в составе издержек налогообложения, менее стабильна по отношению к доле штрафов. Судя по данным, полученным в ходе опроса, значительные суммы пени объясняются, как правило, нехваткой оборотных средств. В структуре оборотных средств предприятий золотодобывающей отрасли велика доля заемных средств. А поскольку привлечение заемных средств как правило стоит предприятию дороже, нежели 365/300 ставки рефинансирования, предприятия, руководствуясь здравой логикой, предпочитают в случае отсутствия свободных средств платить налоги в более поздние сроки. Это, соответственно, приводит к увеличению издержек налогообложения в форме пени.

1.5. В структуре издержек налогообложения расходы на консультационное обслуживание отсутствуют более, чем у половины предприятий (медианное значение параметра доли в структуре издержек – 0%). Анализ данных из совокупности имеющихся источников, в том числе договоров на консультационное обслуживание тех предприятий, которые все же привлекают сторонние организации, регистров бухгалтерского учета, бухгалтерской отчетности, а также свидетельств самих бухгалтеров, выявил, что к услугам сторонних организаций предпочитают прибегать небольшие по размеру предприятия с ограниченным перечнем операций и устоявшимися системами налогового и бухгалтерского учета, а также невысокими издержками налогообложения в форме расходов на оплату труда. Поскольку золотодобывающие предприятия, как правило, являются крупными предприятиями (среднесписочная численность работников среди предприятий, попавших в выборку, составляет 840 человек, а валюта баланса – 770 млн.

руб.), очевидно большинство из них, в целях экономии средств, предпочитают нанимать узких специалистов в сфере налогообложения, нежели оплачивать услуги сторонних организаций.

2. Величина издержек налогообложения достигает практически 20% от налоговой нагрузки и 3,85% себестоимости.

Анализ соотношений основных производственных показателей и издержек налогообложения выявил, что издержки налогообложения сопоставимы по размерам с совокупной налоговой нагрузкой и составляют сравнительно ощутимую долю себестоимости продукции предприятий золотодобывающей отрасли (рис. 2).

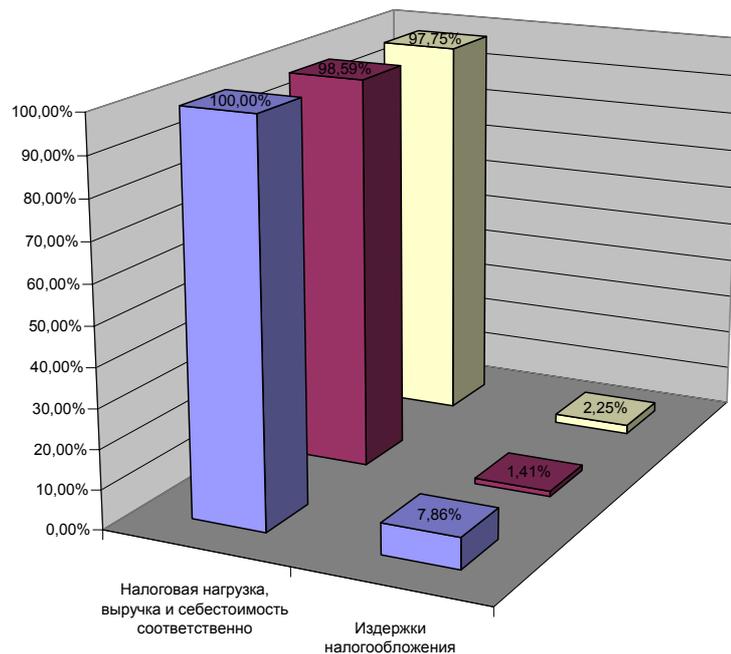


Рис. 2. Соотношение показателей совокупной налоговой нагрузки, выручки и себестоимости с показателем издержек налогообложения

Как видно, около 8 % сверх налоговой нагрузки составляют издержки налогообложения – суммы, которые уплачиваются по причине уплаты самого налога.

Анализ медианных, минимальных и максимальных значений указанных соотношений выявил относительное постоянство соотношений издержек к выручке, издержек к себестоимости и издержек к налоговой нагрузке (различия в средневзвешенных и медианных показателях незначительны, а коэффициент вариации находится в пределах 40%), что с учетом разницы в размерах предприятий, попавших в исследуемую совокупность, может свидетельствовать о зависимости величины издержек налогообложения и названных показателей деятельности предприятия.

Детальный анализ условий финансово-хозяйственной деятельности предприятий в моменты экстремумов значений соотношения издержек налогообложения и налоговой нагрузки (3,45% и 19,26%), а также ситуаций, близких к экстремумам (в пределах 3% налоговой нагрузки) позволил установить следующее:

Максимальные для отрасли значения соотношения издержек налогообложения и налоговой нагрузки, как правило, бывают вызваны изменениями в законодательстве или учетной политике предприятий и последующим пропорциональным увеличением всех издержек налогообложения, а также, в ряде случаев, увеличением с опережающими темпами судебных издержек и издержек в форме штрафов;

Минимальные для значения соотношения издержек налогообложения и налоговой нагрузки, как правило, вызваны эффектом масштаба: они зафиксированы у крупнейших золотодобывающих предприятий области ОАО «Высочайший» и ЗАО «Артель старателей «Витим» (8 и 12 место соответственно в рейтинге крупнейших по уровню добычи в России золотодобывающих предприятий), попавших в выборку. При этом названные предприятия не только несут колоссальную налоговую нагрузку, но и отличаются спецификой добычи ими драгоценных металлов: ОАО «Высочайший» добывает исключительно рудное золото, а ЗАО «Артель старателей «Витим» – в том числе рудное золото. По сравнению с добычей россыпного золота, добыча рудного менее трудо- и материалоемка, но более капиталоемка (для извлечения золотосодержащего концентрата из руды необходима горно-обогатительная фабрика), что в том числе снижает издержки налогообложения за счет снижения трудоемкости процесса.

Медианное значение показателя отношения издержек налогообложения к налоговой нагрузке составляет порядка 10%. Этот уровень превышает уровень издержек налогообложения ряда развитых стран в 3-5 раз, что свидетельствует о необходимости более детального изучения проблем измерения издержек налогообложения и управления ими.

3. Более 80% издержек налогообложения являются косвенными, в связи с чем их связь с вопросами налогообложения для предприятий, как правило, неочевидна.

Анализ данных о доле прямых издержек – в том числе зарплаты работников, занимающихся исключительно вопросами налогообложения, судебных расходов, штрафов и пени – в составе издержек налогообложения показывает относительную незначительность их роли в составе издержек налогообложения (рис. 3).

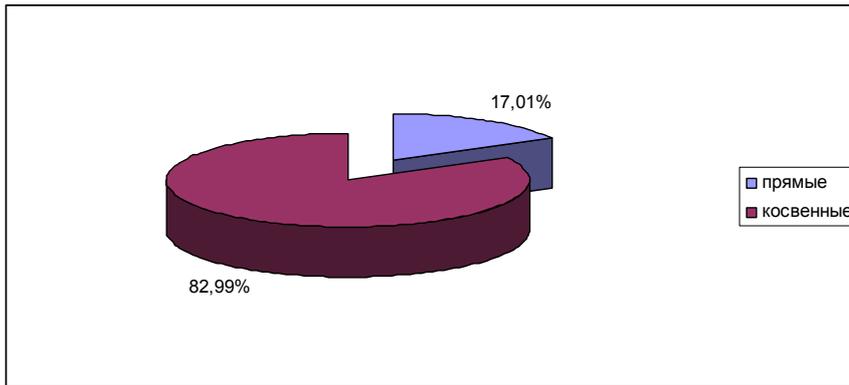


Рис. 3. Соотношение прямых и косвенных издержек налогообложения

Появление же в ходе опроса информации об их абсолютном размере, влиянии на поведение и оценке их эффективности с точки зрения руководства предприятий, заставило обратить внимание и на иную сторону описанного соотношения: если лишь одна шестая всех издержек налогообложения вызывает настолько негативное отношение и настолько искажает мотивы поведения предприятий, то почему-то оставшиеся пять шестых такого негодования не вызывают и уплачиваются предприятиями относительно незамеченными. Фактически управление издержками налогообложения на уровне предприятий сосредотачивается на этих 17% прямых издержек; оставшиеся же 83% фактически являются неуправляемыми.

Полагаем, что причина в отсутствии очевидной связи между издержками и налогообложением, а также в отсутствии систем управленческого учета, позволяющих эту связь выявить и сделать очевидной. При наличии таких систем вероятность выявления этих связей повышается в разы, а соответственно появляется как возможность управления косвенными издержками налогообложения, так и некоторая свобода маневра в управлении ими.

Анализ медианных, минимальных и максимальных значений соотношений прямых и косвенных издержек (таблица 3) выявил относительное постоянство соотношения прямых и косвенных издержек, что с учетом разницы в размерах предприятий, попавших в исследуемую совокупность, может свидетельствовать о достоверности выводов, сделанных нами ранее.

Детальный анализ условий финансово-хозяйственной деятельности предприятий в моменты экстремумов значений соотношения прямых и косвенных издержек налогообложения позволил установить следующее:

1. Исключительно косвенными издержками налогообложения наблюдаются лишь у небольших по размеру предприятий, в штате которых отсутствуют сотрудники, занятые исключительно налоговой отчетностью или учетом в периоды отсутствия претензий со стороны налоговых органов.

2. Наполовину прямыми издержки налогообложения становились у предприятий лишь в моменты предъявления существенных претензий со стороны налоговых органов, что влекло за собой рост судебных расходов, штрафов, пени и расходов на оплату труда персонала, занятого исключительно вопросами налогообложения.

Заполняемая респондентам анкета по каждому из видов издержек налогообложения содержала факультативно заполняемый атрибут-колонку, касающуюся его относительной эффективности с точки зрения предприятия. Соответственно в ходе опроса респонденты, должны были указать, какие из издержек налогообложения они считают условно условно-эффективными, а какие – условно-неэффективными.

Издержки, от которых можно было бы избавиться без снижения показателей эффективности деятельности предприятия следовало отнести к неэффективным. В ином случае издержки должны были попасть в категорию эффективных.

Полученные нами по результатам опроса данные оказались во многом парадоксальными и не соответствующими тем представлениям, которые сложились у нас при теоретической проработке рассматриваемого вопроса, а именно:

– судебные расходы, которые на наш взгляд являются непродуктивными, по мнению предприятий оказались наиболее продуктивными, поскольку они позволяли предприятиям не платить значительно большие суммы налогов, пени и штрафов, нежели им начисляли налоговые органы, и тем самым повышали эффективность деятельности предприятия;

– настолько же неэффективные на наш взгляд пени также оказались, по мнению предприятий, эффективными, поскольку позволяли фактически привлекать заемные ресурсы по пониженной ставке;

Оправдали наши ожидания лишь штрафы, единодушно признанные предприятиями неэффективным расходами ввиду отсутствия какого-либо встречного представления в ответ на его уплату.

При этом ни одно из предприятий не выделило заработную плату или расходы на консультационное обслуживание как неэффективные расходы. С одной стороны это может объясняться субъективностью взглядов лиц, заполнявших анкету, на расходы, составлявшие в том числе их зарплату или расходы, произведенные по причине необходимости привлечения сторонних организаций для разрешения вопросов, компетентности в разрешении которых нет у работников предприятия. С другой стороны вероятно и то, что масштаб издержек налогообложения в форме расходов на оплату труда для предприятий неочевиден и игнорируется ввиду его обычности для хозяйственной деятельности.

Полагаем, что вопрос эффективности издержек налогообложения в форме расходов на оплату труда лежит фактически в плоскости оценки альтернативных издержек: можно содержать штат низко квалифицированных специалистов быть в итоге вынужденным заплатить существенные суммы штрафов за нарушение законодательства о налогах и сборах, а можно содержать первоклассных специалистов и тратить существенные средства на их заработную плату. Соответственно, поскольку выявление альтернатив и принятие решений по такого рода вопросам относится к компетенции руководящих органов предприятий, оценка эффективности такого рода расходов лежит вне рамок предмета настоящей статьи.

Гуляева Л.В.,

канд. экон. наук, доцент

кафедра экономики и менеджмента сервиса, БГУЭП

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ СЕРВИСА

Согласно Трудовому кодексу в ред. Федерального закона от 30.06.2006 N 90-ФЗ и N 54-ФЗ от 20.04.2007 в статье 129 среди основных понятий приведено определение заработной платы (оплаты труда работника). Это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты).

Ранее в кодексе приводилось два различных определения этих терминов: под оплатой труда понималась система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами, а под заработной платой – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Под системой оплаты труда понимается определенная зависимость между показателями, характеризующими меру труда и меру его оплаты в соответствии с фактически достигнутыми результатами труда. Некоторые исследователи отмечают, что «система оплаты труда представляет собой

центральный механизм регулирования трудовых отношений. Для менеджмента значимость систем оплаты труда отражается в том, что поиски новых и лучших способов оплаты труда наемных работников часто представляются непрерывным и вечным занятием... Системы оплаты труда – это процесс, в котором возникают проблемы, касающиеся осуществления выбора, внедрения, действия и влияния»²⁵.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 05.08.2008 № 583 с 1 декабря 2008 года взамен Единой тарифной сетки (далее – ЕТС) в федеральных бюджетных учреждениях введены новые системы оплаты труда работников.

Бюджетные учреждения – это организации, созданные органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных функций некоммерческого характера). Мы считаем целесообразным рассмотреть основные аспекты новой системы оплаты труда для работников бюджетной сферы, так как по свидетельству статистики расходы бюджета страны состоят из расходов на общегосударственные вопросы, национальную оборону, национальную безопасность и правоохранительную деятельность, национальную экономику, жилищно-коммунальное хозяйство, охрану окружающей среды, образование, культуру, кинематографию и СМИ, здравоохранение и спорт, социальную политику и др. Многие предприятия бюджетной сферы производят и предоставляют услуги.

Доля фонда оплаты труда (ФОТ) бюджетной сферы в ФОТ по экономике в целом в 2007 году составила 30,1%. Увеличение расходов на оплату труда сопровождалось увеличением численности занятых. В 2006 году в бюджетном секторе было занято 14,5 млн. человек, т.е. более 20% всех занятых в экономике и 30% от числа наемных работников, причем 28,3 % в здравоохранении и 39,7 % в образовании.

В бюджетной стратегии на период до 2023 года, размещенной на сайте Министерства финансов РФ²⁶ отмечено, что одним из наиболее перспективных подходов к повышению эффективности бюджетного сектора является реформирование системы оплаты труда. Речь идет не об увеличении заработной платы работников, а о создании механизмов, обеспечивающих, постоянное приспособление уровня заработной платы работников к условиям на рынке труда, и оказывающих серьезное стимулирующее воздействие на производительность труда в бюджетном секторе.

²⁵ Ян Кесслер. Системы оплаты труда. <http://dps.smrllc.ru/Disc/Payment.htm>

²⁶ Бюджетная стратегия на период до 2023 года // Официальный сайт Министерства финансов РФ <http://www.minfin.ru/ru/>

Новая система оплаты труда значительно расширяет полномочия руководителей учреждений при установлении условий оплаты труда работников: есть возможность дифференцировано подходить к установлению заработной платы в зависимости от количества и качества выполняемой работы. На взгляд разработчиков новой системы это позволит повысить конкурентоспособность учреждений на рынке труда при найме работников, а также использовать систему оплаты труда как эффективный инструмент управления персоналом и в конечном счете, позитивно сказаться на выполнении учреждениями своих функций, в том числе предоставления государственных услуг населению.

Новая система оплаты труда работников бюджетного учреждения включает размеры базовых окладов, ставок заработной платы, выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Большая ответственность при формировании основных параметров оплаты ложится на плечи профсоюзов.

В настоящее время есть отдельные разработки, но в большинстве своем нет четких механизмов, способных четко и эффективно связывать заработную плату бюджетников с результатами их деятельности, также не существует инструментов контроля и подотчетности работников бюджетной сферы, позволяющих объективно оценить эффективность и результат их деятельности. Данные вопросы требуют проведения отдельных научных исследований.

В ближайшее время согласно Бюджетной стратегии предполагается провести ряд преобразований в механизме формирования заработных плат работников бюджетной сферы, чтобы обеспечить им достойную оплату труда, повысить эффективность труда работников бюджетной сферы и создать им стимулы для более результативной работы.

Одним из возможных путей реформирования системы формирования заработных плат бюджетников является внедрение в российскую практику принципа оплаты труда по результатам. В последние годы этот принцип получает все большее распространение.

Начиная с 2004 года в России ведутся споры о необходимости внедрения методов формирования бюджета, ориентированного на результат. Как метод бюджетного планирования он обеспечивает прямую взаимосвязь ожидаемых конечных и непосредственных результатов их использования в соответствии с установленными приоритетами государственной политики. При такой системе результаты деятельности организации увязаны с финансированием, которое в том числе направлено на оплату труда работников данных организаций. В последнее время все большее внимание уделяется внедрению таких систем в организациях сферы услуг (учреждения культуры, образования и здравоохранения).

Среди основных компонентов бюджетного процесса в данном направлении выделяют внедрение эффективной системы стимулирования госслужащих, иных работников бюджетной системы, а также руководителей государственных органов и их подразделений по результатам деятельности и степени личного вклада в достижение таких результатов.

Существуют различные методы формирования оплаты труда по результатам. Считается, что они изменяются в зависимости от определенной единицы результативности (индивидуальной или коллективной) и сущности результата, например, в форме конечного результата или вклада работника, каждая из них обладает преимуществами и недостатками, поэтому более подробное исследование данных вопросов представляется нам весьма актуальным.

Н.А. Давыдов

аспирант

кафедра экономики и управления
инвестициями и недвижимостью, БГУЭП

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Постоянное развитие экономической системы требует формирования новых подходов к определению базовых понятий в инвестиционных взаимоотношениях, постоянного совершенствования имеющихся методов оценки целесообразности инвестиций, разработки новых методик для принятия решений об инвестировании, более тесного взаимоотношения инвестиционного процесса с другими сферами экономической системы.

В настоящее время существующие методики и подходы к оценке инвестиционной привлекательности расширяются и дополняются. Простейший финансовый анализ уже не отвечает требованиям инвесторов, принимающим решения. В соответствии с этим разрабатываются новые методы и подходы к определению инвестиционной привлекательности предприятия и формированию инвестиционного решения.

В статье рассматривается методический подход к оценке инвестиционной привлекательности предприятия, основанный на расчете финансовых показателей деятельности предприятия, детальном анализе показателей финансовой устойчивости. Это обусловлено тем, что большая часть показателей выражена относительными величинами, показатели финансовой устойчивости характеризуются абсолютными величинами.

Комплексное представление об инвестиционной привлекательности предприятия позволяют получить аналитические показатели, которые рас-

считываются на основе информации бухгалтерской отчетности и составляют определенную систему.

Финансовые коэффициенты относятся к наиболее известным и широко применяемым инструментам при оценке инвестиционной привлекательности. Они позволяют изучить взаимосвязи между различными элементами и статьями совокупности форм отчетности, обеспечивают представление информации в удобной для обработки форме. Финансовые коэффициенты создают основу для оценки текущего состояния предприятия, для последующего поиска признаков и фактов деятельности предприятия, которые являются причиной возникновения проблем на предприятии.

К особенностям финансовых показателей можно отнести:

1. Финансовые показатели отражают фактическое финансовое состояние предприятия, на различные отчетные даты.

2. Достоверность автономных финансовых коэффициентов в значительной степени определяется качеством бухгалтерской отчетности. Менеджеры и/или собственники предприятия используют различные приемы моделирования и вуалирования финансовой отчетности, с целью сокрытия реальной величины налогооблагаемой базы.

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности предприятия проводить в два основных этапа:

Первый этап: расчет финансовых показателей предприятия с целью отнесения его к той или иной группы предприятий, обладающих низкой, средней и высокой инвестиционной привлекательностью;

Второй этап: дополнительный анализ показателей финансовой устойчивости, для вывода об инвестиционной привлекательности предприятия.

В рамках первого этапа расчеты производятся в следующей последовательности.

Шаг первый: При оценке инвестиционной привлекательности предприятия предлагается использовать следующие показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Показатели, используемые для оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

№ п/п	Финансовые показатели
1	Коэффициент концентрации собственного капитала
2	Коэффициент маневренности собственного капитала
3	Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом
4	Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности
5	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей

№ п/п	Финансовые показатели
6	Коэффициент рентабельности продаж
7	Коэффициент рентабельности активов
8	Коэффициент рентабельности собственного капитала
9	Прибыльность

Данные показатели были получены в результате корреляционного анализа финансовых показателей (финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, деловой активности и рентабельности), рассчитанных на основании бухгалтерской отчетности строительных предприятий, работающих на территории Иркутской области, за три года.

В качестве основных показателей, для выявления связи, использовались показатель рентабельности собственного капитала и показатель рентабельности продаж, так как для инвестора самый значимый показатель – доходность вложенного капитала, а также положения предприятия на рынке.

Для устранения мультиколлинеарности произведен анализ матрицы парной корреляции и исключены показатели, по которым наблюдается взаимная корреляция. Итоговые коэффициенты для оценки инвестиционной привлекательности предприятия, полученные после проведения указанных расчетов представлены в таблице №1.

Шаг второй: После расчета предложенных выше показателей, необходимо внести ряд корректировок в коэффициенты, значение которых может выходить за 1 (по модулю):

если значение коэффициента маневренности собственного капитала более 1 – принимается значение равное 1;

если значение коэффициента маневренности собственного капитала более -1 – принимается значение равное -1;

если значение коэффициента срочной (быстрой) ликвидности более 1,5 – принимается значение равное 1,5;

если значение показателя соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей более 1,5 – принимается значение равное 1,5;

если значение коэффициента рентабельности продаж, рентабельности активов, рентабельности собственного капитала, прибыльности более 1 – принимается значение равное 1.

Шаг третий: В рамках предлагаемого подхода оценки инвестиционной привлекательности предприятия, учитывая заинтересованность инвестора в получении дохода, предлагается использовать следующие весовые коэффициенты значимости показателей, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Удельные веса показателей, используемых для оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

№ п/п	Наименование показателя	Удельный вес
1	Коэффициент концентрации собственного капитала	0,100
2	Коэффициент маневренности собственного капитала	0,100
3	Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	0,100
4	Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности	0,050
5	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей	0,050
6	Коэффициент рентабельности продаж	0,150
7	Коэффициент рентабельности активов	0,150
8	Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,150
9	Прибыльность	0,150
		1,000

Далее после внесения всех корректировок суммируем значение данных показателей с учетом удельных весов, с целью определения группы инвестиционной привлекательности, в соответствии со шкалой представленной в таблице 3.

Таблица 3

Шкала инвестиционной привлекательности

Тип инвестиционной привлекательности	Расчетное значение показателей инвестиционной привлекательности
Высокая инвестиционная привлекательность	0,24 и более
Средняя инвестиционная привлекательность	0,24-0,12
Низкая инвестиционная привлекательность	0,12 и менее

Расчет указанных в таблице 3 значений проводился на основании анализа общеизвестных норм или критериев, применяемых в практике финансового менеджмента, и среднестатистических показателей по всем предприятиям Иркутской области, включая предприятия строительной отрасли. Статистические данные получены в Федеральной службе государственной статистики по Иркутской области (Иркутскстата) за 2005, 2006 и 2007 гг.

Этап второй. Расчет показателей финансовой устойчивости.

Для полного анализа финансовой устойчивости используется расчет следующих показателей²⁷:

Наличие собственных оборотных средств (СОС). Вычисляется как разность собственных средств и основных средств и вложений (внеоборотных активов) по формуле:

$$M_c = I_c - F$$

где M_c - наличие собственных оборотных средств;

I_c - источник собственных средств (итог разд. III баланса «Капитал и резервы»);

F - основные средства и вложения (итог разд. I баланса «Внеоборотные активы»).

Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат (СДЗИ). Вычисляется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$M_o = M_c + K_o = (I_c + K_o) - F$$

где M_o - наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

K_o - долгосрочные кредиты и заемные средства (итог разд. IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат (ИФЗЗ). Рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$M_k = M_o + K_k = (I_c + K_o + K_k) - F$$

где M_k - общая величина по основным источникам средств для формирования запасов и затрат;

K_k - краткосрочные кредиты и займы (итог разд. V баланса «Краткосрочные обязательства»).

На основе этих показателей, характеризующих наличие источников, которые формируют запасы и затраты для производственно-хозяйственной деятельности, рассчитываются величины, дающие оценку достаточности источников для покрытия запасов и затрат:

излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\pm M_c = M_c - Z$$

где Z - запасы и затраты (стр. 210+220 разд. II баланса «Оборотные активы»).

излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат:

²⁷ Трифилова А. Оценка инвестиционного потенциала предприятия с учетом его финансовой устойчивости / Анна Трифилова // Инвестиции в России. – 2004. №7.

$$\pm M_o = M_o - Z = (M_c + K_o) - Z$$

излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$\pm M_k = M_k - Z = (M_c + K_o + K_c) - Z$$

При определении типа финансовой устойчивости используется, принятый в финансовом анализе, трехмерный (трехкомпонентный) показатель:

$$S = \{S_1(x_1); S_2(x_2); S_3(x_3)\}$$

где $x_1 = \pm M_c$; $x_2 = \pm M_o$; $x_3 = \pm M_k$.

Функция $S(x)$ определяется следующим образом: $S(x)=1$, если $x \geq 0$, и $S(x)=0$, если $x < 0$.

Проведем анализ типа финансовой устойчивости:

1) абсолютная устойчивость финансового состояния, когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные оборотные средства. Определяется условиями $\pm M_c \geq 0$; $\pm M_o \geq 0$; $\pm M_k \geq 0$; $S=(1;1;1)$;

2) нормальная финансовая устойчивость, когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства и долгосрочные кредиты. Определяется условиями $\pm M_c < 0$; $\pm M_o \geq 0$; $\pm M_k \geq 0$; $S=(0;1;1)$;

3) неустойчивое финансовое состояние, когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы. Определяется условиями $\pm M_c < 0$; $\pm M_o < 0$; $\pm M_k \geq 0$; $S=(0;0;1)$;

4) кризисное финансовое состояние, когда у предприятия отсутствуют источники покрытия затрат. Определяется условиями $\pm M_c < 0$; $\pm M_o < 0$; $\pm M_k < 0$; $S=(0;0;0)$.

Показатель чистых активов, рассчитывается в соответствии с Законом РФ «Об акционерных обществах»²⁸, представляющий собой стоимость реального собственного капитала для акционерных обществ и для предприятий иных организационно-правовых форм, интересен инвестору в первую очередь в динамике.

Анализ данного показателя необходимо производить при наличии данных бухгалтерской отчетности за несколько отчетных периодов. Цель анализа - определение темпов роста значения данного показателя у предприятий из альтернативного множества.

В предложенной методике рассчитанные показатели характеризуют финансовое состояние предприятия. На основании полученных данных можно принимать управленческие решения, определять количественные преимущества одного предприятия перед другим.

²⁸ Российская Федерация. Законы. Об акционерных обществах: федер. закон от 26.12.1995 г. №208-ФЗ: [принят Гос. Думой 24 ноября 1995 г.]

Подводя итоги, отметим, что оценка инвестиционной привлекательности предприятия – это первый этап в процессе принятия решения об инвестировании, который сопровождается выбором объекта инвестирования из альтернативного множества. Вторым важным этапом должна стать оценка инвестиционного потенциала предприятия в рамках определенного инвестиционного проекта.

Список литературы:

1. Российская Федерация. Законы. Об акционерных обществах: федер. закон от 26.12.1995 г. №208-ФЗ: [принят Гос. Думой 24 ноября 1995 г.].
2. Трифилова А. Оценка инвестиционного потенциала предприятия с учетом его финансовой устойчивости / Анна Трифилова // Инвестиции в России. – 2004. №7.

С.В. Демиденко

аспирант

кафедра маркетинга, БГУЭП

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Мировой финансовый кризис привел к серьезному увеличению безработицы связанной с закрытием многих коммерческих структур, остановкой производств. Впервые за 20 лет предложение со стороны работников существенно превысило спрос со стороны работодателей. Несмотря на широкое предложение на рынке труда, работодатели стараются сохранить тот профессиональный коллектив, который работал в организации до кризиса. Основной причиной этого является высокая стоимость замены сотрудника, сильнее ощущаемая в кризисный период. Ранее организации старались просто удерживать персонал, и сотрудники по умолчанию признавались ценным ресурсом. Сегодня компании стараются измерять ценность своих сотрудников, и их ценность тем выше, чем больше ориентированность каждого сотрудника компании на клиента. Клиентоориентированность как необходимое требование относится не только к персоналу, работающему в непосредственном контакте с покупателем, но и к «бек-персоналу», т.е. всем сотрудникам организации.

Для улучшения отношения персонала к работе с клиентами организация применяет комплекс различных инструментов – управление, психология, маркетинг. Сегодня лидеры рынка перенимают передовые методики у своих коллег со всего мира. Одним из таких инструментов является внутренний маркетинг.

Внутренний маркетинг активно развивается на Западе и в последние годы стал активно применяться в России. Сегодня внутренний маркетинг становится процессом, посредством которого персонал узнает и распознает не только ценность шагов компании, направленных на ее развитие на рынке, но и свое место в ней. Внутренний маркетинг становится межфункциональным объединяющим механизмом внутри организации, играющим главную роль в объединении маркетинговых и кадровых функций, в результате чего кадры становятся ресурсом для маркетингового ориентирования организации.²⁹

Сегодня внутренний маркетинг определяется как использование маркетингового подхода и инструментов в сочетании с инструментами управления персоналом, для достижения бизнес-задач организации на рынке по средствам повышения эффективности и клиентоориентированности персонала, а так же гибкости организации на рынке.³⁰

Главной идеей внутреннего маркетинга становится отношение к персоналу как к внутренним потребителям организации. Можно выделить три основных категории внутренних потребителей-поставщиков организации:

собственники и ТОП-менеджеры организации;

менеджеры среднего звена;

менеджеры нижнего звена и рядовые сотрудники.

Каждой из этих категорий свойственен свой продукт для внутреннего поставщика и свои потребности для внутреннего потребителя. Соответственно, для каждой категории формируется своя программа внутреннего маркетинга и подбирается инструментарий в зависимости от целей и задач.

Любая программа внутреннего маркетинга – это, в первую очередь, комплекс мер и инструментов, реализуемый на основе плана, в котором прописаны цели, задачи и мероприятия в рамках организационной политики компании.

Под инструментами внутреннего маркетинга в России зачастую понимают внутренний PR. В действительности выделяется следующие четыре основные инструменты внутреннего маркетинга, роль которых зависит от особенностей организации и ее корпоративной культуры:

Внутренние информационные ресурсы, газеты, информационные порталы, стенгазеты и т.п. Эффективное использование данного инструмента позволяет в спокойные периоды работы организации поставлять сотрудникам ценную и важную для выполнения поставленных задач информацию, а

²⁹ Капитонов Э.А., Капитонов А.Э. Корпоративная культура и PR. М., ИКЦ "МарТ", Ростов-н/Д, Издательский центр "МарТ", 2003.

³⁰ Gronroos, C. (1985) Internal marketing-theory and practice, in T. M. Bloch (Ed) Services marketing in changed environment. American Marketing Association, Chicago, 41—47.

в периоды кризиса позволяет предоставлять официальную информацию, формируя необходимое отношение к происходящему со стороны сотрудников и эффективно противодействуя распространению негативной и деструктивной информации.³¹

Формирование мнения посредством агентов влияния – подготовка и привлечение руководителей и неформальных лидеров для организации и проведения мероприятий, направленных на формирование определенных мнений у коллектива либо направленных на осуществление определенных действий.³²

Обучение – семинары, тренинги, индивидуальная работа, ориентированные на формирование у сотрудника правильного понимания своего места и роли в организации, а так же нацеленные на развитие понимания тех процессов, которые происходят в организации и в которых он непосредственно участвует.

Аттестации как один из инструментов получения обратной связи, а так же оценки уровня эффективности проводимой работы. Аттестации не просто позволяют получить оценку уровня проводимой работы, но и являются составной частью системы оценки эффективности вложения выделяемых средств.

Внутренний маркетинг в организации требует ресурсов для достижения поставленных задач и, следовательно, является объектом инвестиций компании.

Одна из основных проблем в системе внутреннего маркетинга – это определение эффективности вложения в него средств. Это обусловлено тем, что многие показатели и результаты программ внутреннего маркетинга носят качественный, а не количественный характер.³³

В настоящее время существует несколько концепций анализа эффективности внутреннего маркетинга, построенных на концепциях аудита маркетинга.

Наиболее распространенная методология аудита маркетинга — это нахождение ответов на серию открытых вопросов о маркетинговой среде, задачах, стратегиях и оперативной деятельности фирмы. Основным предметом интереса при проведении аудита являются среда маркетинга и контролируемые факторы маркетинга, или так называемые “четыре Р”: товар, цена, каналы распределения и стимулирование сбыта (4Ps = Product, Price, Place, and Promotion). К сожалению, применение такой методологии в кон-

³¹ Щербина С.В. Организационная культура как фактор перехода к рыночной экономике. Дис. канд. социол. наук. М., 1999.

³² Пригожин А.И. Методы развития организаций – МЦФЭР 2003. - 864 с.

³³ Роджерс Ф.Дж. "ИБМ. Взгляд изнутри: Человек-фирма-маркетинг". М., "Прогресс", 1990. - 27 С.

тексте внутреннего аудита представляется проблематичным и затруднительным ввиду трех основных причин.³⁴

Во-первых, такая методология была разработана в конце 1950-х годов для аудита маркетинга в производственном секторе и не учитывает специфику маркетинга услуг, который сформировался в начале 1980-х. В маркетинге услуг дополнительные функции, такие как неосязаемость товара и т.д., подлежат измерению в процессе общего аудита, но традиционная методология аудита этого не учитывает, поскольку не была разработана для сферы услуг.

Во-вторых, общая ориентация традиционной методологии аудита маркетинга — это внешний маркетинг, направленный на внешнего потребителя и товар осязаемой формы. Внутренний потребитель (персонал фирмы), так же как и внутренний продукт (качественная работа), недооценивается традиционной методологией аудита маркетинга и выпадает из поля зрения аудитора.

В-третьих, методология аудита сфокусирована вокруг “четырёх Р”, относительно которых есть общее согласие практиков и теоретиков маркетинга в контексте традиционного маркетинга. В контексте внутреннего маркетинга такого согласия нет, и возникает проблема относительно того, что и как надо измерять.

Альтернативным подходом для аудита внутреннего маркетинга является применение анализа “важность—исполнение” в сочетании с теорией мотивации труда Ф. Герцберга.

Анализ “важность—исполнение” (importance—performance analysis) был разработан в конце 1970-х годов для измерения удовлетворенности потребителей. Разработка метода была реакцией на практикующееся одномерное измерение удовлетворенности потребителей либо по критерию “важность”, либо по критерию “исполнение”.

Технология метода включает три взаимосвязанных этапов. На первом этапе разрабатывается перечень наиболее характерных свойств товара или услуги. Это достигается посредством обзора специальной или технической литературы, оценки экспертов, фокус-интервью с группами потребителями и т.п. Обычно выделяют от десяти до двадцати характеристик (атрибутов) товара. На втором этапе разрабатывается короткая анкета. Сначала потребителей просят оценить по пятибалльной шкале важность для них каждого из атрибутов товара. Затем потребителей спрашивают, насколько они удовлетворены по каждому из тех же атрибутов. В основе такого подхода лежит наблюдение: потребители имеют тенденцию принимать решение о покупке товара, оценивая его по многочисленным атрибутам. Причем одни атрибуты являются важными и ведут к принятию решений о покупке, в то

34 Котлер Ф. Основы маркетинга. — М: Прогресс, 1991, с. 608.

время как другие не являются важными и не ведут к принятию таких решений.³⁵

Основным недостатком данного подхода является отсутствие прямой связи между экономическими показателями деятельности компании и степенью удовлетворенности персонала. Концептуально он соответствует идеологии внутреннего маркетинга на первом этапе его развития, несмотря на то, что неоднократно было доказано: чем выше удовлетворенность персонала, тем выше показатели его работы. При неверном определении критериев силу организационной, сбытовой или производственной специфики организации сделанные инвестиции могут не принести ожидаемых результатов, а отследить это с помощью данной методики не представляется возможным.

Одной из последних идей в области методологии контроля и аудита внутреннего маркетинга на основе принципа оценки по ключевым показателям деятельности является сочетание инструментов оценки возврата инвестиций (ROI) и качественных методик оценки.

В рамках данной методики производится выбор основных критериев оценки и определение их удельного веса. В качестве критериев могут применять как привычные показатели – осведомленность, удовлетворенность информированность сотрудников, показатели удовлетворенности клиентов, так и более специфичные – показатели прибыли на одного сотрудника, показатели привлекательности компании для работодателя, показатель текучести кадров.

Выбор критериев и их важность для компании определяются в соответствии со стратегическими задачами организации, путями их достижения и спецификой внутренней и внешней среды организации.

Более гибкая и легко настраиваемая по сравнению с остальными, данная методика позволяет получать объективную информацию и отслеживать изменение показателей деятельности и их взаимосвязи в динамике. В результате может быть получена более адекватная оценка состояния внутреннего маркетинга в организации.

Список литературы

1. Gronroos, C. (1985) Internal marketing-theory and practice, in T. M. Bloch (Ed) Services marketing in changed environment. American Marketing Association, Chicago, 41—47.
2. Пригожин А.И Методы развития организаций – МЦФЭР 2003. - 864 с.

³⁵ Маркетинг в России и за рубежом №1 / 2000 Новаторов Э.В., доцент кафедры управления С.-Петербургского университета профсоюзов «Аудит внутреннего маркетинга методом анализа "важность-исполнение"».

3. Роджерс Ф.Дж. «ИБМ. Взгляд изнутри: Человек-фирма-маркетинг». М., «Прогресс», 1990. - 27 С.
4. Щербина С.В. Организационная культура как фактор перехода к рыночной экономике. Дис. канд. социол. наук. М., 1999.
5. Капитонов Э.А., Капитонов А.Э. Корпоративная культура и PR. М., ИКЦ «МарТ», Ростов-н/Д, Издательский центр «МарТ», 2003.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М: Прогресс, 1991, с. 608.
7. Маркетинг в России и за рубежом №1 / 2000 Новаторов Э.В., доцент кафедры управления С.-Петербургского университета профсоюзов «Аудит внутреннего маркетинга методом анализа «важность-исполнение».

Н. А. Демченко

аспирант

кафедра мировой экономики, БГУЭП

О МЕХАНИЗМАХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ

Проблема усиливающейся взаимозависимости национальных фондовых рынков становится особенно актуальна во время мирового финансового кризиса. Однако единого формализованного подхода в рассмотрении взаимозависимости фондовых рынков в литературе нет. Одни исследования³⁶ направлены на эмпирическое подтверждение влияния мирового фондового рынка на национальные фондовые рынки, другие³⁷ касаются влияния тех или иных внешнеэкономических факторов на их состояние. Для того, чтобы иметь достаточно полное представление о происходящих процессах, необходимо системное исследование этого влияния и нахождение механизмов воздействия внешних факторов на состояния национальных фондовых рынков.

В связи с этим целесообразным представляется выработка системы показателей, на основе которых может быть проведен полный статистический анализ взаимозависимости фондовых рынков. Такими статистическими показателями могут быть те составляющие внешней экономической конъюнктуры, чье воздействие на национальный фондовый рынок можно отследить через так механизмы воздействия. Между тем многообразие таких показателей, интерпретируемых как факторы, затрудняет анализ влия-

³⁶ Смыслов Д. В. Мировой фондовый рынок и интересы России. / Д. В. Смыслов. М.: Наука, 2006, С. 258-264.

³⁷ Беленькая О. Фондовые качели последних лет – экономический анализ динамики индекса РТС // Рынок ценных бумаг, №14 (293), 2005, С. 21-28.

ния мирового фондового рынка на национальный. Выделение нескольких факторов может носить субъективный характер и даже при статистическом подтверждении качества связи не захватывать все аспекты взаимозависимости фондовых рынков. Для этого необходимо классифицировать факторы, объединяя их в группы. В данной статье предлагается классифицировать факторы в соответствие с типом механизма взаимодействия фондовых рынков.

При этом под механизмами взаимосвязи фондовых рынков будем понимать те связующие силы, которые несут воздействие от фактора на национальный фондовый рынок.

Национальный фондовый рынок рассматривается как элемент подсистемы, где системой является мировой фондовый рынок, при этом хотя национальный фондовый рынок и лишен автономии, тем не менее обладает своими специфическими чертами и особенностями, делающими его отличным от системы мирового фондового рынка. Система мировой фондовый рынок является единым самоорганизующимся целым, однако ее взаимосвязи с другими экономическими системами не позволяют судить о ее полной автономности.

Система мировой фондовый рынок, равно как и подсистемы национальные фондовые рынки состоит из взаимосвязанных элементов. Основными элементами являются компании-эмитенты (транснациональные компании-эмитенты, если говорить о мировом фондовом рынке) и участники фондового рынка (куда входят инвестиционные банки, институциональные и частные инвесторы, брокеры-дилеры, маркет-мейкеры).

Рассматривая механизмы воздействия тех или иных событий на национальный рынок ценных бумаг, были выделены механизмы воздействия. При этом основными из них определены: 1) механизм макроэкономических связей между национальными экономиками, между национальной и мировой экономикой; 2) механизм действия международных инвесторов. Рассмотрим каждый из них подробнее³⁸.

1. Механизм макроэкономических связей.

Схематически взаимодействие можно отобразить в виде следующей схемы:

³⁸ Кудинова М. М. Российские и зарубежные рынки ценных бумаг: проблемы взаимодействия.: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, М. – 2005. С. 31-35.

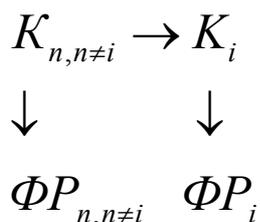


Рис. 1. Механизм воздействия макроэкономических связей на фондовый рынок

Здесь K – компании различных секторов экономики страны i и других стран соответственно, i – страна, влияние на фондовый рынок которой исследуется, n – множество всех стран, ΦP – фондовый рынок соответствующей страны.

При этом связь достигается через элементы подсистем (компании-эмитенты). Например, при увеличении запасов нефти в США нефтяной рынок реагирует, как правило, снижением нефтяных цен, ожидания относительно доходности по акциям нефтяных компаний снижаются, что приводит к возникновению ниспадающих трендов на национальном фондовом рынке.

Данный механизм можно классифицировать по следующим видам взаимодействия³⁹:

- торговые связи (прямые торговые связи, опосредованные через третьи страны и посредством изменения мировых цен);
- прямые финансовые связи (прямые и портфельные инвестиции);
- косвенные финансовые связи.

а) Торговые связи. Речь идет не только об обмене (торговле) товарами и услугами, но и о других формах международных экономических отношений, проявляющихся в связях реальных секторов экономик.

Если компания-эмитент страны А существенно связана торговыми связями с компанией страны Б, то действия компании страны Б могут существенно влиять на результаты экономической деятельности компании страны А. Это могут быть, например, изменения контрактных условий поставок, приводящие к изменениям объемов поставок, ассортимента поставок, цены товара. Фондовый рынок реагирует на это, оценивая силу влияния произошедших изменения снижением/увеличением курса акции компании страны А. В свою очередь фондовый рынок страны Б также реагирует на новость. Изменения могут приводить как в усилению прямого влияния фондовых рынков, так и его ослаблению. Так, если произошедшее событие оценивается инвесторами положительно с точки зрения улучшения эконо-

³⁹ Кудинова М. М. Российские и зарубежные рынки ценных бумаг: проблемы взаимодействия.: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, М. – 2005. С. 31.

мических показателей обоих торговых партнеров, то это усилит прямой характер связи между фондовыми рынками. Если же одна из компаний выигрывает от изменений больше, то это соответственно приведет к усилению обратного характера взаимодействия между фондовыми рынками.

Как правило, компания не ограничивается одним зарубежным торговым партнером, поэтому изменение условий работы с одним из них может компенсироваться налаживаем или укреплением торговых связей с другими партнерами. В целом для компании наиболее важны ценовые и объемные показатели торговли. Первые находят отражение в мировых ценах, вторые зависят от мирового спроса. Поскольку эти компоненты тесно связаны друг с другом законом спроса и предложения, то будет целесообразно выделить показатель мировой цены как наиболее доступный и статистически точно определяемый по итогам торгов на товарных биржах.

Итак, если страна имеет специализацию на той или иной отрасли, то взаимодействие ее фондового рынка с другими фондовыми рынками выражается посредством через механизм торговых связей и отражается в статистическом показателе «мировая цена».

б) Прямые финансовые связи. Под прямыми финансовыми связями понимаются межграницные потоки капитала, связанные с инвестициями и торговлей финансовыми активами, основными формами которых являются прямые и портфельные инвестиции и банковские операции (кредитно-депозитные операции, сделки с иностранной валютой и др.).

Прямые финансовые связи можно рассмотреть в трех составляющих: прямом инвестировании, портфельном инвестировании и банковских операциях⁴⁰. Связь фирм страны А (неважно, реального или финансового секторов) с фирмами страны Б прямыми инвестициями, приводящая к возникновению транснациональных корпораций, чья деятельность формирует международные производственные отношения, влечет за собой и связь курсов их акций. Аналогичные связи возникают и при портфельном инвестировании, если они в своем объеме оказывают значительное влияние на положение инвесторов или наоборот – положение инвесторов воздействует на их портфельные операции. При существовании тесных банковских взаимоотношений стран курс акций банков страны А, связанных кредитными, депозитными и прочими отношениями с банками страны Б, будет отчасти определяться влиянием данных операций, которые также будут оказывать воздействие и на курс банковских акций в стране Б.

в) Косвенные финансовые связи.

⁴⁰ Международные экономические отношения: Учебник / Н.Н. Ливенцев, А.В. Аникин, Э.П. Бабин и др.; под ред. Н.Н. Ливенцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – С.249.

Косвенные финансовые связи между странами А и Б возникают вследствие движения потоков капитала либо из стран А и Б в страну С, либо наоборот: из С в А и Б. В первом случае (при движении капитала из стран А и Б в страну С) импульс со стороны страны Б отразится на стране С, а далее передастся из страны С в страну А. Другими словами, изменение положения инвесторов/кредиторов страны Б окажет влияние на их зарубежную инвестиционную деятельность, тем самым воздействуя на обстановку в реальном и финансовом секторах страны С, которая, в свою очередь, неизбежно скажется и на положении инвесторов/кредиторов страны А, проводящих операции в данной стране.

Финансовые связи затрагивают такие факторы как объемы иностранных инвестиций, в том числе прямых инвестиций, объемы долга страны (государственного и частного), величина займов и кредитов.

В целом, характеризуя механизм макроэкономических связей страновых фондовых рынков, можно выделить следующие факторы:

- мировые цены на товары отраслевой специализации;
- объемы иностранных инвестиций, в том числе прямых инвестиций;
- объем внешнего долга страны;
- объем мирового валового продукта как агрегированный наиболее важный показатель состояния мировой экономики.

2) Механизм, через который действуют международные инвесторы.

Схематически взаимодействие можно отобразить в виде следующей схемы:

$$(K_{n,n \neq i} \rightarrow \Phi P_{n,n \neq i} \rightarrow УФР \rightarrow \Phi P_i (\rightarrow K_i))$$

Рис. 2. Механизм воздействия международных инвесторов на фондовый рынок

Здесь К – компании различных секторов экономики страны i и других стран соответственно, i – страна, влияние на фондовый рынок которой исследуется, n – множество всех стран, ΦP – фондовый рынок соответствующей страны $УФР$ – участники фондового рынка.

При этом связь достигается через элементы подсистем (через участников фондового рынка). Например, при изменении процентных ставок (при изменении ожиданий по изменению процентных ставок центробанками в особенности ФРС США) доходность на безрисковые инструменты долгового рынка (государственные облигации) растет, это заставляет международных инвесторов произвести ребалансировку портфелей в пользу государственных облигаций, из рискованных вложений в акции развивающихся стран капитал направляется на долговой рынок США.

Взаимодействие рынков акций разных стран, связанное с деятельностью международных инвесторов, возникает в результате проведения ими

операций по управлению своими портфелями, включающими ценные бумаги разных стран.

Деятельность глобальных инвесторов как источника взаимодействия страновых фондовых рынков, а также стратегии, которыми они руководствуются, по-видимому, еще несущественно изучена. В самом общем виде очевидно, что ситуация на фондовом рынке одной из стран, акции которой входят в состав портфелей международных инвесторов, оказывает влияние на другие рынки. При изменении конъюнктуры на одном из рынков у инвесторов возникает потребность в пересмотре их портфелей, что изменяет спрос на ценные бумаги других стран. В случае абсолютно эластичного предложения финансовых активов изменение спроса на них не влечет изменения их цен, отражаясь только на сумме потоков капитала. Однако в реальных условиях не абсолютно эластичного предложения портфельное ребалансирование приводит и к корректировке курсов ценных бумаг всех стран.

Как известно капитал распределяется на международных финансовых рынках в соответствии с ожиданиями инвесторов по доходности и риску. Поэтому факторами, являющимися основанием изменений объемов и направлений вложений глобальных портфельных инвесторов, являются:

- процентные ставки крупнейших экономик (ставка ФРС США, ставка Европейского центрального банка, ставка банка Японии);
- доходность государственных облигаций США.

Итак, для изучения взаимосвязей между страновыми фондовыми рынками можно концептуально выделить два типа механизмов взаимодействия рынков ценных бумаг разных стран: механизм, обусловленный макроэкономическими связями между странами и механизм, связанный с деятельностью международных инвесторов. При этом каждому из данных механизмов приведены в соответствие факторы. Посредством механизма макроэкономических связей страновых фондовых рынков действуют следующие факторы: мировые цены на товары отраслевой специализации; объемы иностранных инвестиций, в том числе прямых инвестиций; объем внешнего долга страны; объем мирового валового продукта как агрегированный наиболее важный показатель состояния мировой экономики. Посредством механизма деятельности международных инвесторов действуют факторы, находящие отражение в показателях процентных ставок крупнейших экономик (ставка ФРС США, ставка Европейского центрального банка, ставка банка Японии) и доходности государственных облигаций США.

Список литературы:

1. Беленькая О. Фондовые качели последних лет – экономический анализ динамики индекса РТС // Рынок ценных бумаг, №14 (293), 2005, С. 21-22.
2. Кудинова М. М. Российские и зарубежные рынки ценных бумаг: проблемы взаимодействия.: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, М. – 2005. С. 31-35.
3. Международные экономические отношения: Учебник / Н.Н. Ливенцев, А.В. Аникин, Э.П. Бабин и др.; под ред. Н.Н. Ливенцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005, С. 249.
4. Смыслов Д. В. Мировой фондовый рынок и интересы России. / Д. В. Смыслов. М.: Наука, 2006, С. 258-264.

К.В. Демьянов

аспирант

кафедра экономики и управления инвестициями
и недвижимостью, БГУЭП

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

Присутствие риска в процессе деятельности хозяйствующего субъекта как обязательного атрибута - является объективным экономическим законом. В условиях рыночной экономики невозможно управлять предприятием без учета влияния риска, а для эффективного управления важно не только знать о его присутствии, а и правильно идентифицировать конкретный риск. В условиях объективного существования риска и связанных с ним финансовых, моральных и др. потерь возникает потребность в определенном механизме, который позволил бы наилучшим из возможных способов с точки зрения поставленных предпринимателем целей учитывать риск при принятии и реализации хозяйственных решений. Оценку рисков можно охарактеризовать как совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий.

В настоящее время наиболее распространенными являются следующие методы оценки рисков: {13}

- статистический;
- экспертных оценок;
- аналитический;

Статистический метод заключается в изучении статистики потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном предприятии, с целью определения вероятности события, установления величины риска. Вероятность означает возможность получения определенного результата. Например, вероятность успешного продвижения нового товара на рынке и течение года составляет $3/4$, а неуспех — $1/4$. Величина, или степень, риска измеряется двумя показателями: средним ожидаемым значением и колеблемостью (изменчивостью) возможного результата.

Среднее ожидаемое значение связано с неопределенностью ситуации. Оно выражается в виде средневзвешенной величины всех возможных результатов $E(x)$, где вероятность каждого результата A используется в качестве частоты, или веса, соответствующего значения x . В общем виде это можно записать так:

$$E(x) = A_1X_1 + A_2X_2 + \dots + A_nX_n.$$

Для окончательного решения необходимо измерить колеблемость (размах или изменчивость) показателей, т. е. определить колеблемость возможного результата. Она представляет собой степень отклонения ожидаемого значения от средней величины. Для ее определения обычно вычисляют дисперсию или среднеквадратическое отклонение.

Дисперсия представляет собой средневзвешенное из квадратов отклонений действительных результатов от средних ожидаемых:

$$\sigma^2 = \frac{\sum(x-e)^2 * A}{\sum A}$$

где σ^2 — дисперсия;

x — ожидаемое значение для каждого случая наблюдения;

e — среднее ожидаемое значение;

A — частота случаев, или число наблюдений.

Коэффициент вариации — это отношение среднеквадратического отклонения к средней арифметической. Он показывает степень отклонения полученных значений.

$$V = \delta / e * 100,$$

Где V — коэффициент вариации, %;

δ — среднее квадратическое отклонение; e — среднее арифметическое.

Коэффициент вариации позволяет сравнивать колеблемость признаков, имеющих разные единицы измерения. Чем выше коэффициент вариации, тем сильнее колеблемость признака. Установлена следующая оценка коэффициентов вариации:

- до 10% — слабая колеблемость;
- 11—25% — умеренная колеблемость;
- свыше 25% — высокая колеблемость.

Коэффициент вариации при вложении капитала в мероприятие А меньше, чем при вложении в мероприятие Б. Следовательно, мероприятие А сопряжено с меньшим риском, а значит, предпочтительнее. Дисперсионный метод успешно применяется и при наличии более двух альтернативных признаков.

В случаях, когда информация ограничена, для количественного анализа риска используются аналитические методы или стандартные функции распределения вероятностей, например, нормальное распределение, или распределение Гаусса, показательное (экспоненциальное) распределение вероятностей, которое довольно широко используется в расчетах надежности, а также распределение Пуассона, которое часто используют в теории массового обслуживания.

Вероятностная оценка риска математически достаточно разработана, но опираться только на математические расчеты в предпринимательской деятельности не всегда бывает достаточным, так как точность расчетов во многом зависит от исходной информации.

В последнее время стал популярен метод статистических испытаний — метод «Монте-Карло». Его достоинством является возможность анализировать и оценивать различные «сценарии» реализации проекта и учитывать разные факторы рисков в рамках одного подхода. Разные типы проектов имеют разную уязвимость со стороны рисков, что выясняется при моделировании. Недостатком данного метода является то, что в нем для оценок и выводов используются вероятностные характеристики, что не очень удобно для непосредственного практического применения и не удовлетворяет менеджеров проекта. Однако, несмотря на указанные недостатки, этот метод дает возможность выявить риск, сопряженный с теми проектами, в отношении которых принято решение не претерпит изменений.

Статистический метод по определению риска проекта используется в системе ПЕРТ для вычисления ожидаемой продолжительности каждой работы и проекта в целом. Суть данного метода заключается в том, что для расчета вероятностей возникновения потерь анализируются все статистические данные, касающиеся результативности осуществления фирмой рассматриваемых операций. Частота возникновения некоторого уровня потерь определяется по следующей формуле:

$$f_0 = n' : n_{\text{общ}}$$

где: f_0 — частота возникновения некоторого уровня потерь;

n' — число случаев наступления конкретного уровня потерь;

$n_{\text{общ}}$ — общее число случаев в выборке, включающее и положительные результаты.

Для построения кривой риска и определения уровня потерь нам потребуется ввести понятие областей риска. Областью риска называется некото-

рая зона общих потерь рынка, в границах которой потери не превышают предельного значения установленного уровня риска.

Метод экспертных оценок. Данный метод отличается от статистического лишь методом сбора информации для построения кривой риска.

При этом методе предполагаются сбор и изучение оценок, сделанных различными специалистами (данного предприятия или внешними экспертами), касающихся вероятности возникновения различных уровней потерь. Оценки базируются на учете всех факторов финансового риска, а также на статистических данных. Реализация способа экспертных оценок значительно осложняется, если количество показателей оценки невелико.

Вариантный и вероятный характер многих процессов проектов повышает роль экспертных оценок при определении экономических и финансовых показателей. Такие оценки употребляются достаточно регулярно как в отечественной, так и в зарубежной практике. В переходный период роль экспертных заключений при определении соответствующих показателей существенно возрастает, поскольку используемые для расчета показатели не являются директивными. Соответствующая экспертная оценка может быть получена как после проведения специальных исследований, так и при использовании накопленного опыта ведущих специалистов.

Возрастание риска при осуществлении проекта требует более тщательной оценки критических моментов его реализации. Множество исходных показателей, часто конкурирующих между собой, предполагает использование экспертных оценок для конструирования критерия качества проекта. Поэтому система оценки инвестиций в современных условиях в силу необходимости становится «человеко-алгоритмической», причем роль человека-эксперта является определяющей.

Экспертная оценка — это выявленное по специальной методике мнение экспертов по определенному вопросу. Экспертная оценка необходима для принятия решения на этапе подготовки технико-экономического обоснования (ТЭО). Но уже в ТЭО количество экспертных оценок должно быть минимальным.

Постадийная оценка рисков основана на том, что риски определяются для каждой стадии проекта отдельно, а затем находится суммарный результат по всему проекту. Обычно в каждом проекте выделяются стадии: подготовительная (выполнение всего комплекса работ, необходимых для начала реализации проекта); строительная (возведение необходимых зданий и сооружений, закупка и монтаж оборудования); функционирования (вывод проекта на полную мощность и получение прибыли). Все расчеты выполняются дважды — на момент составления проекта и после выявления наиболее опасных его элементов.

По характеру воздействия риски делятся на простые и составные. Составные риски являются композицией простых, каждый из которых в композиции рассматривается как простой риск. Простые риски определяются полным перечнем непересекающихся событий, т. е. каждое из них рассматривается как не зависящее от других. В связи с этим первой задачей является определение удельного веса каждого простого риска во всей их совокупности.

Характер инвестиционного проекта как чего-то совершаемого в индивидуальном порядке по существу оставляет единственную возможность для оценки значений рисков — использование мнений экспертов. Каждому эксперту, работающему отдельно, представляется перечень первичных рисков по всем стадиям проекта и предлагается оценить вероятность наступления рисков в соответствии со следующей системой оценок:

- 0 — риск рассматривается как несущественный;
- 25 — риск скорее всего не реализуется;
- 50 — о наступлении события ничего определенного сказать нельзя;
- 75 — риск вероятнее всего проявится;
- 100 — риск реализуется.

Оценки экспертов подвергаются анализу на непротиворечивость, который выполняется по определенным правилам. Во-первых, максимально допустимая разница между оценками двух экспертов по любому фактору не должна превышать 50. Сравнения проводятся по модулю (знак плюс или минус не учитывается), что позволяет устранить недопустимые различия в оценках экспертами вероятности наступления отдельного риска. Если количество экспертов больше трех, то оценкам подвергаются попарно сравнимые мнения.

Во-вторых, для оценки согласованности мнений экспертов по всему набору рисков выявляется пара экспертов, мнения которых наиболее сильно расходятся. Для расчетов расхождения оценки суммируются по модулю и результат делится на число простых рисков. Частное от деления не должно превышать 25. В случае обнаружения между мнениями экспертов противоречий (не выполняется хотя бы одно из приведенных правил) они обсуждаются на совещаниях с экспертами. При отсутствии противоречий все оценки экспертов сводятся в среднюю (среднеарифметическую), которая используется в дальнейших расчетах.

Отдельную проблему представляют обоснование и оценки приоритетов. Суть ее состоит в необходимости освободить экспертов, дающих оценку вероятности риска, от оценки важности каждого отдельного события для всего проекта. Эту работу должны выполнять разработчики проекта, а именно та команда, которая готовит перечень рисков, подлежащих оценке. Задача экспертов состоит в том, чтобы дать оценку рисков.

После определения вероятностей по простым рискам (получения средней экспертной оценки) необходимо получение интегральной оценки риска всего проекта. Для этого сначала рассчитываются риски каждой подстанции или композиции стадий: функционирования, финансово-экономической, технологической, социальной и экологической. Затем рассчитываются риски каждой стадии — подготовительной, строительной, функционирования. После этого можно работать с объединенными рисками и дать оценку риска всего проекта.

Для получения объединенных рисков используется процедура взвешивания, для которой необходимо определение веса, с которым каждый простой риск входит в общий риск проекта. При этом нет необходимости использовать для каждой композиции простых рисков единую систему весов. Единообразный подход к весам должен быть соблюден только внутри каждой отдельно взятой композиции простых рисков. Важно лишь, чтобы веса удовлетворяли естественному условию не отрицательности, а их сумма была равна единице.

Разновидностью экспертного метода является **метод Дельфи**. Он характеризуется анонимностью и управляемой обратной связью. Анонимность членов комиссии обеспечивается путем их физического разделения, что не дает им возможности обсуждать ответы на поставленные вопросы. Цель такого разделения — избежать «ловушек» группового принятия решения, доминирования мнения лидера. После обработки результата через управляемую обратную связь обобщенный результат сообщается каждому члену комиссии. Основная цель такого действия — позволить ознакомиться с оценками других членов комиссии, не подвергаясь давлению из-за знания того, кто конкретно дал ту или иную оценку. После этого оценка может быть повторена.

При экспертной оценке предпринимательского риска большое внимание следует уделять подбору экспертов, так как именно от правильности их оценок зависит решение о выборе того или иного предпринимательского проекта.

Еще один важный метод исследования риска — моделирование задачи выбора с помощью «дерева решений». Данный метод предполагает графическое построение вариантов решений, которые могут быть приняты. По ветвям «дерева» соотносят субъективные и объективные оценки возможных событий. Следуя вдоль построенных ветвей и используя специальные методики расчета вероятностей, оценивают каждый путь и затем выбирают менее рискованный

Однако этот метод очень трудоемкий. Кроме того, в «дереве» учитываются только те действия, которые намерен совершить предприниматель, и только те исходы, которые с его точки зрения могут иметь место. При

этом совсем не учитывается влияние внешней среды на деятельность предпринимательской фирмы, а предприниматель не всегда может предвидеть действия партнеров, конкурентов.

Аналитический метод. Аналитический способ построения кривой риска наиболее сложен, поскольку лежащие в основе его элементы теории игр доступны только очень узким специалистам

Построение кривой вероятностей (или таблицы) призвано быть исходной стадией оценки риска. Но применительно к предпринимательству это чаще всего чрезвычайно сложная задача. Поэтому практически приходится ограничиваться упрощенными подходами, оценивая риск по одному или нескольким, показателям, представляющим обобщенные характеристики, наиболее важные для суждения о приемлемости риска.

Область, в которой потери не ожидаются, назовем безрисковой зоной, ей соответствуют нулевые потери или отрицательные (превышение прибыли).

Под зоной допустимого риска будем понимать область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность,

т. е. потери имеют место, но они меньше ожидаемой прибыли.

Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

Следующую более опасную область будем называть зоной критического риска. Это область, характеризующаяся возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли, вплоть до величины полной расчетной выручки от предпринимательства, представляющей сумму затрат и прибыли.

Иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в максимуме могут привести к невозмещаемой потере всех средств, вложенных предпринимателем в дело. В последнем случае предприниматель не только не получает от сделки никакого дохода, но несет убытки в сумме всех бесплодных затрат.

Кроме критического, целесообразно рассмотреть еще более устрашающий катастрофический риск. Зона катастрофического риска представляет область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в максимуме могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя. Катастрофический риск способен привести к краху, банкротству предприятия, его закрытию и распродаже имущества.

К категории катастрофического следует относить вне зависимости от имущественного или денежного ущерба риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Наиболее полное представление о риске дает так называемая кривая распределения вероятностей потери или графическое изображение зависимости вероятности потерь от их уровня, показывающее, насколько вероятно возникновение тех или иных потерь.

Вероятность получения прибыли, большей или меньшей по сравнению с расчетной, тем ниже, чем больше такая прибыль отличается от расчетной, т. е. значения вероятностей отклонения от расчетной прибыли монотонно убывают при росте отклонений.

В процессе принятия предпринимателем решений о допустимости и целесообразности риска ему важно представлять не столько вероятность определенного уровня потерь, сколько вероятность того, что потери не превысят некоторого уровня. По логике именно это и есть основной показатель риска.

Вероятность того, что потери не превысят определенного уровня, есть показатель надежности, уверенности. Очевидно, что показатели риска и надежности предпринимательского дела тесно связаны между собой.

Проведенный обзор наиболее распространенных методов оценки позволяет сделать вывод о сложности, проведения процедуры оценки рисков, исходная информация не всегда может быть пригодна и доступна для проведения статистических вычислений. Оценка рисков с помощью экспертных или аналитических оценок не всегда приемлема для большего круга хозяйствующих субъектов (предпринимателей) в связи со значительной стоимостью и наличием качественных услуг в области оценки предпринимательских рисков, так как мнение о степени риска субъективно и не всегда адекватно может оценить степень предпринимательских рисков. Наиболее сложной задачей является оценка степени риска, зависящая от человеческого фактора. Исходя из вышесказанного, следует отметить актуальность рассматриваемой проблемы, указывающей на необходимость совершенствования методики оценки предпринимательских рисков. При этом важным критерием признается учет адаптивности методики к особенностям развития экономики России, а также региональному аспекту и субъекту хозяйствования.

Список литературы:

1. Альгин А. М. Грани экономического риска. — М.: Знание, 2005.
2. Арсеньев Ю. Н., Давыдова Т. Ю., Давыдов И. Н., Шлапаков И. М. Основы теории безопасности и рискологии. - М.: Высшая школа, 2006

3. Архипов В. М., Верховская О. Р. Предпринимательские стратегии Учеб. пособие. - СПб.:Изд-во СПбГУЭиФ, 2002
4. Ахундов В. М., Соболев А. И Финансовый риск. - М.: Изд-во МСХА, 2000
5. Багиева М. Н. Концептуальные основы анализа и оценки рисков предприятия Учеб. пособие / Под ред. Д. В. Соколова. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001
6. Бадюков В. Ф. Оценка рисков: Ч.2. - Хабаровск: Хабар. гос. академия экономики и права, 1998
7. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. - М.: ЮНИТИ. Банки и биржи, 1997
8. Балдин К.В., С.К. Воробьев Риск-менеджмент М.: 2005
9. Большов А. В., Хайруллина А. Д. Риск-менеджмент. - Казань: Изд-во КФЭИ, 1999.
10. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. - М.: Олимп-Бизнес: Тройка-Диалог, 1997.
11. Грабовый П.Г., Петрова С.И. Риски в современном бизнесе. — М. 2006
12. Финансово-кредитный энциклопедический словарь (под ред. А.Г. Грязновой).:Финансы и статистика,2002
13. Кучин А.Б., Смирнова А.Р., Зайцева В.О. Факторинг-финансовая схема вексельными потоками. М.:ООО»Верше-АВ»2000.
12. Цветкова Е.В, Арлюкова И.О.Риски в экономической деятельности: Учебное пособие СПб,2002
13. Л. Н. Тэпман Риски в экономике Под редакцией профессора В.А. Швандара; Юнити Москва 2002
14. Чернов Г. В. Управление рисками М. 2005
15. Александров Е. Н. Методы оценки рисков в строительстве: Экономическое возрождение России 2006 г.
16. Николаев Ю. Н. Обзор методов оценки рисков инвестиционного проекта: Аспирант и соискатель 2006 г. № 2.
17. Источники рисков в строительных проектах: Промышленное и гражданское строительство 1999
- 18.Токаренко Г. С. Методы оценки рисков: Финансовый менеджмент 2006 г.
19. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски: Оценка управления финансовым портфелем 2006 г.

О. Б. Ергодоева

аспирант

кафедра экономики предприятия и
предпринимательской деятельности, БГУЭП

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВЛОЖЕНИЯ СРЕДСТВ В РЕСУРСЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Необходимость радикальных преобразований в жилищно-коммунальном хозяйстве стала очевидной в начале 90-х годов. Несмотря на огромные средства, затрачиваемые государством на содержание и ремонт объектов жилищно-коммунального хозяйства, качество жилищно-коммунального обслуживания не удовлетворяло предъявляемых к нему требованиям. Эксплуатационные расходы и инвестиции на воспроизводство основных фондов (далее ОФ) финансировались в основном за счет бюджетных средств, так как квартирная плата за коммунальные услуги, которые оплачивало население, носила чисто символический характер (около 2%). Уровень финансирования и ресурсного обеспечения был явно недостаточен для развития отрасли.

Положение коммунальных предприятий резко ухудшилось с началом реформ в России. Одной из главных проблем коммунальных предприятий стал недостаток инвестиций. Причиной этого стало то, что при социализме на коммунальных предприятиях, и не только, не был создан рациональный механизм инвестирования. Планы развития предприятий составлялись централизованно без учета имеющихся ресурсов. Янош Корнай в своей работе назвал данное состояние «инвестиционный голод» [1]. Все это приводило к многочисленным припискам, в результате чего, фактическое состояние предприятий не всегда соответствовало официальной отчетности. С введением рыночных отношений финансирование коммунального хозяйства ухудшалось с каждым годом. Государство было не в состоянии дотировать коммунальное хозяйство в необходимом объеме, а население было не готово платить реальную стоимость коммунальных услуг. Все это привело к кризису платежей в отрасли, что стало причиной недостатка средств для нормального функционирования и развития коммунальных предприятий. Сложившейся механизм инвестирования и традиционная оценка уровня развития коммунального хозяйства по валовым показателям объема реализации услуг обусловили нерациональный расход ресурсов,

снижение надежности, устойчивости, социальной и экологической безопасности.

В работе Л.Н. Чернышова [2], ситуация сложившаяся в коммунальном хозяйстве была названа «порочным кругом» финансирования ЖКХ в современных условиях.

Исходя из данной схемы, можно сделать вывод о том, что причинами недостаточного уровня затрат на производство ОФ являются: неэффективные методы эксплуатации, низкое качество услуг и неадекватное техническое обслуживание.



Рис.1. Порочный круг финансирования ЖКХ в современных условиях.

Источник: Л.Н. Чернышов. Ценовая и тарифная политика в жилищно-коммунальном хозяйстве: Комментарии. Практические рекомендации. Нормативные документы/ Науч. ред. Басин Е.В. – М.: Кн. Мир, 1998. – 248 с.

На наш взгляд, причиной недостаточного уровня затрат на производство ОФ является тяжелое финансовое состояние коммунальных предприятий, вызванное неплатежами организаций, большинство из которых финансируются из бюджета. Таким образом, возникает взаимосвязь, когда неплатежи бюджетных организаций вызывают недофинансирование коммунальных предприятий, что, в конечном итоге, приводит к росту тарифа на коммунальные услуги и увеличению затрат бюджета. Таким образом, бюджетные предприятия финансируются не в полном объеме, они не оплачивают коммунальные услуги или оплачивают их не вовремя. Комму-

нальные предприятия не получая оплату за свою работу, как бы кредитуют бюджет. Средства, которые удалось получить, расходуются в первую очередь на выплату налогов и заработной платы. Следовательно, в коммунальном хозяйстве возник замкнутый круг, когда неплатежи бюджетных предприятий вызывают недостаток инвестиций, а это в свою очередь вместе с неэффективными методами эксплуатации отрицательно влияет на состояние основных фондов предприятия, техническое обслуживание и качество услуг, что сказывается на повышении затрат коммунального предприятия. Повышение затрат приводит к повышению тарифов, что вызывает увеличение затрат бюджета.

Таким образом, государство само привело коммунальные предприятия к кризису. Коммунальные предприятия, с одной стороны, находятся в подчинении муниципалитета, а с другой, вынуждены самостоятельно изыскивать средства для своего развития и эффективного функционирования.

Сложившаяся ситуация потребовала коренных изменений в деятельности коммунальных предприятий. Результатом этого стали законодательные акты, направленные на реформирование коммунального хозяйства.

На сегодняшний день развитие коммунального хозяйства происходит в соответствии с официальной «Концепцией реформы жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации», одобренной Указом Президента Российской Федерации «О реформе жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации» от 28 апреля 1997 №425.

Суть предлагаемой реформы состоит в переходе от бюджетного дотирования жилищно-коммунальных услуг к оплате их самими потребителями. Проблему роста стоимости жилищно-коммунальных услуг предлагается при этом решать развитием конкуренции. Однако преодолеть силы естественного монополизма одними только организационными и институциональными мероприятиями невозможно; для этого нужно изменить саму технологию жилищно-коммунального обслуживания. А это требует времени и больших капиталовложений.

Основными целями реформирования жилищно-коммунального хозяйства являются:

- обеспечение условий проживания, отвечающих стандартам качества;
- снижение издержек производителей услуг и соответственно тарифов при поддержании стандартов качества предоставляемых услуг;
- смягчение для населения процесса реформирования системы оплаты жилья и коммунальных услуг при переходе отрасли на режим безубыточного функционирования.

Основными способами достижения указанных целей являются:

- совершенствование системы управления, эксплуатации и контроля в жилищно-коммунальном хозяйстве;

-переход на договорные отношения, развитие конкурентной среды, предоставление потребителям возможности влиять на объем и качество потребляемых услуг, преимущественно конкурсный отбор организаций, осуществляющих управление жилищным фондом и его обслуживание, обеспечивающих коммунальные предприятия материалами, оборудованием и выполняющих проектно-строительные работы;

-совершенствование системы оплаты жилья и коммунальных услуг, в том числе установление повышенных тарифов на сверхнормативную площадь жилья и сверхнормативное потребление коммунальных услуг, а также дифференциация оплаты в зависимости от качества и местоположения жилья;

-совершенствование системы социальной защиты населения;

-упорядочение существующей системы льгот, усиление адресной направленности выделяемых на эти цели средств.

На уровне субъекта РФ разрабатываются региональные программы реформирования жилищно-коммунального хозяйства, аккумулируются материально-финансовые ресурсы для перехода на новую систему оплаты жилья и услуг ЖКХ. Однако при отклонении региональных нормативов от федерального стандарта недостающие финансовые ресурсы должны обеспечиваться за счет собственных средств субъектов федерации.

Сегодня одним из направлений развития коммунального хозяйства является институт доверительного управления. Приведение в действие механизма привлечения сторонних (частных) инвесторов, отечественного и зарубежного капитала на основе доверительного управления муниципальной собственностью, по мнению специалистов, способно привести к повышению качества и надежности коммунального обслуживания потребителей [3, С.95].

То, что для российских граждан по-прежнему является почти бесплатным и чем-то само собой разумеющимся – вода в кране, отопление и канализация,- во всем мире уже давно стало довольно прибыльным бизнесом. Ведущие компании, поставившие водоснабжение и утилизацию отходов на коммерческую основу, уже переходят от взятия в концессию отдельных городов к завоеванию целых стран.

Капитальные вложения в российские предприятия для иностранного инвестора являются очень рискованными (по крайней мере, по сравнению с вложениями в предприятия западных стран). По этой причине, отдача зарубежных капитальных вложений весьма велика – от 20 до 30 процентов. В то же время стоимость подобных капитальных вложений в предприятия собственных стран не превышает 20% [8]. В настоящее время многие иностранные компании, специализирующиеся на водоснабжении и водоотве-

дении ведут активную деятельность по вложению средств в данные предприятия по всему миру.

В нашей стране свою деятельность, в основном в области водоснабжения и водоотведения, ведут французские фирмы. Они предлагают контракты, заключаемые между местными административными органами (муниципалитетами) и частными компаниями на управление коммунальными службами, во Франции их называют «контрактами на делегированное управление».

В контрактах определяется ответственность каждого партнера, уровень качества воды, объем и распределение инвестиций, а также штрафные санкции.

Расценки на воду вычисляются по формулам, указанным в контракте.

Тип контракта, зависит прежде всего от желания или нежелания муниципалитета участвовать в эксплуатации и от уровня цен, устанавливаемых с расчетом на покрытие инвестиций.

Основными преимуществами договоров концессии являются [4, с.97]:

- возможность передачи в доверительное управление концессионеру как всего предприятия в целом, так и отдельных объектов инженерной инфраструктуры позволит расширить круг потенциальных инвесторов, что в конечном итоге будет способствовать созданию конкурентной среды в сфере деятельности локальных монополий;

- использование вложенных инвестором денежных средств непосредственно на месте реализации проекта в виде приобретения материалов и оборудования, найма рабочей силы и создания дополнительных рабочих мест;

- дополнительное строительство, реконструкция и модернизация объектов коммунального назначения в результате реализации проекта;

- возврат муниципальным образованиям модернизированного оборудования и обновленных основных фондов после истечения срока действия договора.

Кроме положительных моментов в деятельности иностранных компаний имеются и отрицательные [5].

Так, в Киргизии несколько лет назад отказались от услуг компании Vivendi из-за дороговизны [6]. Дело в том, что приход иностранных инвестиций означает не только повышение качества воды, но и необходимость своевременных расчетов и мировых тарифов на воду и канализацию.

После приватизации компаний водоснабжения и канализации, потребители часто сталкиваются с повышением тарифов и более жесткими финансовыми требованиями.

Частные подрядчики используют схемы оптового водоснабжения, предусматривающие контракты типа «потребляй или плати», которые позво-

ляют получать гарантированную прибыль, требуя определенного уровня потребления воды независимо от фактической потребности. Одним из таких примеров является компания водоснабжения ВОТ в Шеньдзу (Китай) с участием Vivendi и с финансированием со стороны Азиатского банка развития.

За последнее десятилетие транснациональные корпорации и другие стороны настоятельно рекомендовали использовать «французскую модель», в соответствии с которой частным компаниям предоставляются монопольные концессии на 30 лет. Однако, как показывает реальный опыт, такие концессии постоянно сопровождаются одними и теми же проблемами. Более того, нет никаких убедительных доказательств, что такие концессии обеспечивают более высокую эффективность, чем органы государственной власти.

При этом, официальные доклады в самой Франции показывают, что практическое применение этой модели связано с рядом проблем.

В настоящее время французские компании энергично работают на российском рынке, а это, на наш взгляд, является свидетельством того, что в скором времени будут приватизированы водоканалы и повышены цены на их услуги, что уже произошло в некоторых городах, которые участвуют в проекте Всемирного банка.

Стремление частных инвесторов, причем не только российских, но и крупнейших иностранных компаний, к примеру Veolia voda, Suez environnement, вкладывать капиталы в рынок ЖКХ, нарастающая конкуренция свидетельствует о его привлекательности. Западный опыт показывает, что одни из наиболее капитализированных и стабильных компаний – те, которые занимаются жилищно-коммунальным хозяйством [7,с.24]

Таким образом, на наш взгляд, деятельность иностранных компаний в нашей стране и займы Всемирного банка, - это не только увеличение внешней задолженности России, но и упущенная возможность получить прибыль. Деятельность иностранных компаний на российском рынке коммунальных услуг имеет двойственную природу, с одной стороны, коммунальные предприятия получают необходимые инвестиции, но с другой стороны иностранные компании стараются получить максимум прибыли с вложенных денег и не допустят убытка. Зарубежные инвесторы, вкладывая деньги в России, надеются получить большую норму прибыли, чем они смогли бы получить в другом месте, а это значит, что интерес иностранцев к некоторым отраслям нашей экономики не случаен и нашим инвесторам следует больше внимания уделять этим отраслям.

Список использованной литературы:

1. Корнаи Я. Дефицит.- М.: Изд-во «Наука»,1999.- 607 с.

2. Чернышов Л.Н. Ценовая и тарифная политика в жилищно-коммунальном хозяйстве: Комментарии. Практические рекомендации. Нормативные документы/ Науч. ред.Басин Е.В. –М.: Кн. Мир, 1998. – 248 с.
3. Чернышов Л.Н. Экономика городского хозяйства. –М.,1999.- 328 с.
4. Чернышов Л.Н. Экономика городского хозяйства. –М.,1999.- 328 с.
5. Коммунальное хозяйство на Западе – сфера деятельности крупных компаний // Известия.- 2001.- 18 сентября.
6. Кулик П.А. Международное сотрудничество в области жилищно-коммунального хозяйства// Внешнеэкономический бюллетень. -2001. -№11. с30-38
7. Регионы рассчитывают на иностранных инвесторов//Коммунальщик №2/2008 с.24
8. Савчук В.П. Оценка эффективности инвестиционных проектов [http: // managemen.com.ua/](http://managemen.com.ua/)

Инкижинова С.А.,

канд. соц. наук, доцент

кафедра социологии и социальной работы, БГУЭП

ОБ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ ДЛЯ АСПИРАНТОВ «ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ» В БГУЭП

В 2002 г. в Байкальском государственном университете экономики и права была начата работа по внедрению Письма Министерства образования РФ от 30 октября 2002г. № 14-55-898ин/15 «О порядке формирования основных образовательных программ послевузовского профессионального образования». В соответствии с Государственными требованиями к минимуму содержания и уровню подготовки для получения дополнительной квалификации "Преподаватель высшей школы" по данным программам их целью являлась подготовка будущего преподавателя высшей школы к учебной и научно - исследовательской деятельности, включающей:

- реализацию основных образовательных программ и учебных планов высшего профессионального образования (ВПО) на уровне, отвечающем государственным образовательным стандартам ВПО;

- разработку и применение современных образовательных технологий, выбор оптимальной стратегии преподавания и целей обучения, создание творческой атмосферы образовательного процесса;

- выявление взаимосвязей научно - исследовательского и учебного процессов в высшей школе, использование результатов научных исследований для совершенствования образовательного процесса;

- формирование профессионального мышления, воспитание гражданской ответственности, развитие системы ценностей, смысловой и мотивационной сфер личности, направленных на гуманизацию общества;

- проведение исследований частных и общих проблем ВПО.

В этой связи при аспирантуре БГУЭП в 2003г. была открыта образовательная программа «Преподаватель высшей школы», в которой читаются лекции и ведутся семинары и практикумы по следующим факультативным курсам: «Психология человека», «Педагогика», «История и методология науки», «Технологии профессионально-ориентированного обучения», «Педагогика и психология высшей школы», «Тренинг профессионально - ориентированных риторике, дискуссий и общения», «Нормативно-правовые основы высшего профессионального образования», «Информационные технологии в науке и образовании». Занятия проводят ведущие профессора и доценты — профессор Самаруха В.И, профессор Карнышев А.Д., профессор Атанов А.А., доцент Инкижинова С.А., доцент Бурдуковская А.В.

По результатам программы слушатели курсов пишут квалификационную работу по теоретическим вопросам, а также разрабатывают методический аспект педагогического процесса.

С 2008г. начато торжественное вручение сертификатов о прохождении обучения в Байкальском государственном университете экономики и права по программе «Преподаватель высшей школы» в объеме 195 часов.

С 2006г. среди слушателей данных курсов начато проведение ежегодного анкетирования с целью изучения уровня удовлетворенности результатами образовательной программы. По результатам опроса в 2006-2007 учебном году абсолютное большинство аспирантов отметили высокий уровень преподавания и соответствие ожидаемых результатов полученным. Однако многие отметили отсутствие практических дискуссионных форм занятий, а также отсутствие наглядности.

После внесения коррективов, внесения методических приемов в виде проведения деловых игр, тренингов в чтении самостоятельно разработанных лекций аспирантами, участия в дискуссиях по проблемам психологии высшей школы и др. в 2007-2008 учебном году 100% слушателей курсов достаточно высоко оценили уровень преподавания, информативности, доступности подачи учебного материала. «Очень интересные преподаватели, мастера своего дела», «Преподаватели заставляют задуматься над многими жизненными вопросами, учат самосовершенствованию», «Материал пода-

ется структурировано, много связано с практическими исследованиями» — таковы были отзывы слушателей о проведенных часах обучения.

По педагогическим дисциплинам почти все анкетированные отметили хорошее качество преподавания, наличие раздаточного материала и презентационных технологий, наглядность. «Преподаватель охотно идет на контакт, раскрывает темы, четко, ясно и полно отвечает на дополнительные вопросы», «Очень высокий уровень подачи материала», «Курсы прочитаны в полном объеме, преподаватель владеет темой». «Нам давалась возможность проявить инициативу, например, по педагогике, прочитать собственную лекцию», «Преподавание было полным, корректным, содержательным; основывалось на принципах взаимоуважения». В качестве пожеланий аспиранты дополнительно посоветовали затронуть темы по педагогическим предметам «Конфликты между преподавателем и студентами», «Опыт великих педагогов», «Воспитательная работа преподавателя высшей школы».

Среди предметов по программе, как наиболее понравившиеся, отмечались педагогический блок («Педагогика», «Технологии профессионально-ориентированного обучения», «Педагогика и психология высшей школы»), «Тренинг профессионально - ориентированных риторике, дискуссий и общения», «Психология». Из дисциплин, которым требуется доработка, выделялись «История и методология науки», «Компьютерные технологии в науке и образовании». Однако, в некоторых анкетах (28%) лекции по «Истории и методологии науки» позиционировались как наиболее интересные.

В целом, в качестве рекомендаций по улучшению занятий по всей программе чаще всего выступали предложения по организации семинарских занятий. К недостаткам программы приписывались растянутость, отсутствие постоянного закрепления. Аспирантами предлагалось усилить частоту занятий в течение недели, таким образом, повышая концентрацию учебной деятельности.

Обратная связь по программе «Преподаватель высшей школы» позволяет постоянно совершенствовать формы и методы учебной работы. В 2008-2009 учебном году эффективность данной программы, по мнению слушателей, - 100%, т.к. абсолютно все слушатели курсов достигли ожидаемых результатов от обучения по данной программе. К полученным знаниям, которые могут быть полезны в будущей профессиональной деятельности, респонденты отнесли психологические и педагогические знания, знания по риторике. Важно отметить, что некоторые респонденты отметили абсолютную полезность для их научно-педагогической деятельности всех изученных дисциплин. Все слушатели оценили высокий уровень преподавания и высокую квалификацию преподавателей. К рекомендациям респондентов по данной программе относятся обязательное продолжение

обучения для последующих потоков с добавлением дополнительной дисциплины, добавление часов по каждому блоку, изучение данной программы в более длительные сроки, например, в течение года. При этом количество аудиторных часов в неделю рекомендуется уменьшить, компенсируя увеличение времени на самостоятельное изучение. Насыщение программы возможно с помощью включения блока по юриспруденции для более подробного изучения нормативно-правовых основ в образовании. Для предмета «Информационные технологии» слушатели рекомендовали усовершенствовать учебную программу. В частности, аспирантам хотелось бы научиться обращаться с разными техническими средствами, необходимыми в работе преподавателя, познакомиться с современными направлениями информационных технологий в науке и образовании, например, дистанционным обучением.

Среди наиболее ярких, запоминающихся занятий выделяются проблемная лекция по теме «Формы организации учебной работы», лекция—инструктаж по теме «Методика конструирования тестов» из курса «Технологии профессионально-ориентированного обучения», лекция—дискуссия «Барьеры в педагогическом общении» из курса «Психология и педагогика высшей школы».

Абсолютно все слушатели отметили, что получили новые, интересные и полезные знания, а также отметили высокую удовлетворенность процессом обучения. «Все было интересно. Большое спасибо!», «Лекции хорошо построены» - вот одни из откликов благодарных аспирантов.

Неизменно высок интерес молодых аспирантов к образовательной программе «Преподаватель высшей школы». Данная программа доказала свою жизнеспособность и профессиональную пригодность. Необходимость в ней доказывается еще и тем, что аспиранты зачастую приступают к научно-педагогической деятельности без должных психолого-педагогических знаний, без знакомства с методикой обучения в высшей школе, не владея основами риторического мастерства и находя правильные решения лишь непосредственно в практической деятельности. Подлинное педагогическое мастерство основывается на твердом теоретическом фундаменте, знании закономерностей и принципов педагогического процесса, выявлении взаимосвязей научно-исследовательского и учебного процессов в высшей школе. Все это наши слушатели получают в рамках образовательной программы «Преподаватель высшей школы». Уверен, что лекции, читаемые в этой программе, было бы полезно прослушать всем аспирантам», — заключает аспирант-слушатель свою анкету.

К перспективам программы относится дальнейшее совершенствование образовательной подготовки аспирантов к будущей педагогической деятельности.

И.Ю. Катраевская

аспирант,

кафедра предпринимательского и финансового права, БГУЭП

ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СОБРАНИЯ И КОМИТЕТА КРЕДИТОРОВ В ДЕЛЕ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)

За непродолжительный исторический промежуток времени с 1992 года было принято три законодательных акта о банкротстве. Тем не менее, нельзя сказать, что существовавшие проблемы, возникающие при определении правового положения собрания и комитета кредиторов в деле о несостоятельности (банкротстве), успешно разрешены. Представляется, что причины невысокого качества конкурсного законодательства кроются в слабой научной разработанности данного правового института.

В частности, остро дискуссионной остается проблема определения сущности собрания и комитета кредиторов. В научной литературе на этот счет существуют две прямо противоположные точки зрения. Ряд ученых высказывает мнение о том, что собрание и комитет кредиторов не являются коллективными субъектами гражданского права, поскольку собрание и комитет не обладают признаками и полномочиями юридического лица, закрепленными в ст. 48, 49 ГК РФ. Согласно второй точки зрения собрание и комитет кредиторов – это коллективные субъекты конкурсного права, которые обладают правосубъектностью только в рамках конкурсных правоотношений и не являются субъектами гражданского права, т.к. самостоятельно не выступают в гражданском обороте.

Последняя точка зрения представляется наиболее обоснованной, т.к. собранию и комитету кредиторов как субъекту конкурсного права присущи следующие черты: в конкурсных правоотношениях действуют от своего имени; обладают в силу законодательства о банкротстве определенной компетенцией; способны к формированию единой воли кредиторов (волеобразованию) и к выражению ее вовне (волеизъявлению) посредством участия представителя собрания и комитета кредиторов в арбитражном процессе и выступления в нем от имени этих органов; правовая личность отдельного кредитора «растворяется» в коллективном субъекте в силу того, что все кредиторы обязаны действовать сообща как единое целое; изменения в составе собрания и комитета кредиторов не влияют на их название, правовое положение и не отражаются на присущих им качествах коллективного субъекта конкурсного права.

Следующая проблема касается правовой природы решения собрания и комитета кредиторов. Спорным является вопрос о том, является ли собрание и комитет кредиторов органами управления несостоятельного должника – ряд ученых придерживаются этой правовой позиции. Другая точка зрения сводится к тому, что решением собрания и комитета кредиторов оформляется воля кредиторов по тем вопросам, которые касаются деятельности должника. И эта деятельность должна привести к достижению единственной цели кредиторов – максимально удовлетворить свои требования к должнику. Следовательно, можно сделать вывод о том, что собрание и комитет кредиторов, действуя в интересах кредиторов, являются коллективными органами кредиторов и выражают волю кредиторов.

Следующая проблема касается состава участников собрания. Собрание кредиторов – это особый орган, с участием конкурсных кредиторов и уполномоченных органов, требования которых включены в реестр требований кредиторов на дату проведения собрания кредиторов, и обладающих правом голоса по вопросам компетенции собрания кредиторов. Также в собрании кредиторов без права голоса могут участвовать представитель работников должника, представитель учредителей (участников) должника, представитель собственника имущества должника – унитарного предприятия, представитель саморегулируемой организации, членом которой является арбитражный управляющий, утвержденный в деле о банкротстве, представитель органа по контролю (надзору), которые вправе выступать по вопросам повестки собрания кредиторов. Федеральным законом от 30 декабря 2008 г. № 314-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О несостоятельности (банкротства)”» установлен новый участник собрания кредиторов с правом голоса – это конкурсный кредитор, требования которого обеспечены залогом имущества должника. Однако его участие в собрании кредиторов ограничено следующими процедурами: наблюдения, финансового оздоровления и внешнего управления в случае отказа от реализации предмета залога или вынесения арбитражным судом определения об отказе в удовлетворении ходатайства о реализации предмета залога в ходе соответствующей процедуры, применяемой в деле о банкротстве. Представляется, что правовое положение залоговых кредиторов значительно улучшилось. Во-первых, в соответствии с ч. 2 ст. 18.1, залоговый кредитор в ходе финансового оздоровления и внешнего управления вправе обратиться с иском о взыскании на заложенное имущество должника, если должник не докажет, что обращение взыскания на указанное имущество, сделает невозможным восстановление его платежеспособности. Во-вторых, залоговый кредитор в ходе финансового оздоровления и внешнего управления вправе направить арбитражному управляющему и в арбитражный суд заявление об отказе от реализации предмета залога в ходе финансового оз-

дирования или внешнего управления и с даты получения арбитражным управляющим такого заявления залоговый кредитор имеет право голоса на собрании кредиторов до завершения соответствующей процедуры, применяемой в деле о банкротстве (ч. 3 ст. 18.1). В-третьих, в соответствии с ч. 4 ст. 18.1, должник вправе распоряжаться имуществом, являющимся предметом залога, только с согласия залогового кредитора. В соответствии с ч. 5 ст. 18.1 реализация заложенного имущества влечет за собой прекращение залога в отношении кредитора, по требованию которого обращено взыскание на предмет залога и при реализации этого имущества требования залогового кредитора подлежат удовлетворению за счет вырученных от реализации имущества средств. Не удовлетворенные за счет средств, вырученных от реализации предмета залога, требования конкурсного кредитора по обязательствам, которые были обеспечены залогом имущества должника, удовлетворяются в составе требований кредиторов третьей очереди. Так же, Закон не допускает обращение взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке с даты введения наблюдения (ч. 1 ст. 18.1).

Следующая проблема касается правового положения кредиторов по требованиям о возмещении убытков. Их правовое положение является крайне не удачным из-за отсутствия у них возможности голосовать в собрании кредиторов. Дело в том, что конкурсный кредитор, уполномоченный орган обладают на собрании кредиторов числом голосов, пропорциональным размеру их требований к общей сумме требований по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей, включенных в реестр требований кредиторов на дату проведения собрания кредиторов. При определении количества голосов, которым обладает участник собрания, применяются положения ч. 3 ст. 12, в соответствии с которыми для целей определения количества голосов не учитываются:

- суммы финансовых санкций (включая неустойки (штрафы, пени), проценты за просрочку платежа, санкции за неисполнение обязанностей);
- убытки в виде упущенной выгоды, в отличие от прежней редакции, где речь шла об убытках, подлежащих возмещению за неисполнение обязательств.

Новая редакция Закона эту проблему не решила и представляется необходимым внести изменения в ч. 3 ст. 12 Закона, которые бы позволили голосовать тем кредиторам, все требования которых состоят в возмещении убытков.

Существенным является вопрос правомочия собрания кредиторов. В соответствии с ч. 4 ст. 12 Закона собрание считается правомочным, если на нем присутствовали включенные в реестр требований кредиторов конкурсные кредиторы и уполномоченные органы, которые обладают более чем половиной голосов от общего числа конкурсных кредиторов и упол-

номоченных органов, включенных в реестр требований кредиторов. По вопросам, поставленным на голосование, решения собрания кредиторов принимаются большинством голосов от числа голосов конкурсных кредиторов и уполномоченных органов, присутствующих на собрании кредиторов. Тем не менее, обеспечить созыв собрания, на котором бы присутствовали конкурсные кредиторы, имеющие большинство голосов от общего числа голосов конкурсных кредиторов и уполномоченных органов на практике бывает сложно. Поэтому Законом предусмотрено повторное собрание кредиторов для решения этих же вопросов в том случае, если на первом собрании кредиторов нет кворума. В данном случае кворум считается при участии конкурсных кредиторов и уполномоченных органов, обладающих 30 % голосов. При этом необходимым условием является надлежащее уведомление конкурсных кредиторов и уполномоченных органов о времени и месте проведения собрания. Установление требований к кворуму в конкурсных отношениях представляется нецелесообразным. При условии надлежащего извещения о времени и месте проведения собрания – оно должно быть правомочно независимо от количества явившихся на него кредиторов.

Не менее важным является вопрос обжалования результатов собрания кредиторов и возможности признания их недействительным. В Законе, в ч. 4 ст. 15, перечислены следующие основания признания решения собрания недействительным: 1) если решение собрания кредиторов нарушает права и законные интересы лиц, участвующих в деле о банкротстве, лиц, участвующих в арбитражном процессе по делу о банкротстве, третьих лиц, 2) либо принято с нарушением установленных пределов компетенции собрания кредиторов. Было бы целесообразно ограничить первое основание недействительности решения указанием на нарушение положений законодательства о банкротстве.

Кроме того, заявление о признании решения собрания кредиторов недействительным может быть подано в течение двадцати дней с даты принятия такого решения. Правовая природа этого срока является спорной. Существует мнение, его придерживаются М. В. Телюкина и С.С. Залесский, которые считают, что названный срок по своей сути является пресекательным (сроком существования права), поэтому продлению и восстановлению не подлежит. Позиция Высшего Арбитражного Суда РФ в определении природы данного вида срока однозначна. Двадцатидневный срок подачи заявления о признании решения собрания кредиторов недействительным, установленный абз. 2, 3 ч. 4 ст. 15 Закона, является сокращенным сроком исковой давности, в отношении которого применяются правила главы 12 ГК РФ (п. 1 Информационного письма Высшего Арбитражного Суда РФ от 26 июля 2005 г. № 93). Представляется, что эта пози-

ция является более прочной, ее придерживаются А.А. Пахаруков, М.А. Говоруха, т.к. главное отличие срока давности от пресекательного срока состоит в том, что пресекательный срок – это срок существования субъективного права в ненарушенном состоянии, тогда как давностный срок – это период, в течение которого допускается принудительное осуществление нарушенного права.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что действующее законодательство, несмотря на существенные поправки, внесенные в Закон в последнее время, не решило проблемы, существующие в правовом положении собрания и комитета кредиторов.

А.А.Кишинский

аспирант

кафедра страхования и управления рисками, БГУЭП

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА В ПОТРЕБНОСТЯХ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ

Физическая культура - органическая часть общечеловеческой культуры, ее особая самостоятельная область, направленная на оздоровление человека и развитие его физических способностей. Она выступает необходимой составной частью образа жизни студента.

Физическая культура представлена в вузах как учебная дисциплина и важнейший базовый компонент формирования общей культуры молодежи. Установлено, что физически хорошо подготовленные и активные учащиеся и студенты спортсмены характеризуются более высокой профессиональной работоспособностью по сравнению с не занимающимися спортом, отличающихся низким уровнем физической подготовленности.

В связи с этим, повышение качества подготовки специалистов, различных областей деятельности возможно путем активного использования научного и учебного потенциалов вузов при широком применении современных педагогических технологий.

Преподавание физической культуры должно осуществляться в настоящее время на основе профессиональных, оздоровительных, педагогических и информационных технологий, которые базируются на овладении новыми методами обучения и компьютеризации учебного процесса по физическому воспитанию. Совершенствование преподавания по новым технологиям и внедрение их в процесс обучения позволят студентам играть более активную роль в процессе образования, а преподавателям иметь обратную связь.

Поэтому актуальна разработка технологии преподавания физической культуры с обеспечением профессиональной готовности выпускников. Эта

технология должна обеспечивать системный подход к подготовке специалистов на базе современных достижений теории и методики физического воспитания и спортивной тренировки, соответствовать современному уровню развития знаний, реальным образовательным задачам обучающихся, развивающимся потребностям общества.

Однако динамика и тенденция государственного и социального отношений к высшему образованию вообще и к физическому воспитанию студенческой молодежи, в частности, заставляют уже сейчас серьезно задуматься о перспективах предмета «Физическая культура» в вузах с позиции выживания. Прежде всего, предмет должен быть нужен своему вузу, соответствовать его специфическим особенностям. Подготовка специалистов с высокой степенью готовности к социально - профессиональной деятельности требует дальнейшего совершенствования работы кафедр физического воспитания.

Поиск новых форм организации учебного процесса по физическому воспитанию – одна из важных задач преподавательского состава вуза, так как занятия физической культурой в вузах для основной массы студентов являются единственным средством увеличения двигательной активности и имеют большое значение в деле укрепления и сохранения здоровья молодого поколения.

Наблюдение специалистов физической культуры (А.Т.Железняков, 1980; О.М.Магомедов, 2001; В.В.Гузынин, 2003; и др.) выявили, что многие старшеклассники хотят активно заниматься в спортивных секциях, но не имеют возможностей, так как эта возрастная группа не вызывает интереса у тренеров ДЮСШ. На страницах спортивных изданий продолжительное время ведется широкое обсуждение данной проблемы. Предлагается расширить системы платных абонементных групп из разных видов спорта, улучшить секционную работу в ВУЗах, общеобразовательных школах и по месту жительства, переориентировать большинство ДЮСШ на развитие массовой физической культуры и укрепление здоровья детей и подростков.

Анализ обработки полученных данных студентов 1 курсов Байкальского государственного университета экономики и права (в период с 2004 по 2007г.г.) показали, что 76 % респондентов не занимались в спортивных секциях и их мало интересуют занятия физической культурой. Это связано, в первую очередь с тем, что учителя физической культуры общеобразовательных школ не смогли сформировать у этих школьников положительное отношение к систематическим занятиям физической культурой и спортом, отсутствием возможностей для занятий спортом в системе ДЮСШ.

Формирование физической культуры студентов в образовательном процессе вуза проявляется и в их отношении к ценностям физической культуры и уровню развития их собственной физической культуры. Студенты, принявшие участие в исследовании, по данным анкетирования, в зависимости от их отношения к физической культуре и уровня физкультурно-спортивной активности, условно могут быть разделены на четыре типологические группы по времени, затрачиваемому на занятия физической культурой. Первая группа – это респонденты у которых двигательная деятельность занимает не более 1 часа в неделю (13,2%), далее те, у кого затраты времени менее 6 часов в неделю (58,4% опрошенных). Следующую группу представляют студенты с оптимальной физкультурно-спортивной активностью, затраты времени у которых составляют от 6 до 7 часов в неделю (17,3%), и четвертая группа респондентов с относительно высокой двигательной активностью, занимающиеся в неделю 8 часов и более (11,1%).

Таким образом, число студентов относящихся к первой группе, к третьему курсу возрастает (первый курс-8,7%) и достигает 29,9%. Уменьшается от первого курса к третьему и число студентов,

занимающихся физической культурой не более 6 часов в неделю: соответственно с 62,3% до 49,6%. Также уменьшается число студентов на третьем курсе с оптимальной физкультурно-спортивной активностью, затраты времени которых составляют 6 - 7 часов в неделю (на первом курсе – 21,3%, на третьем курсе - 8,4%).

Особо остро стоит вопрос физической подготовки студентов на старших курсах (4-5 годы обучения) при отсутствии обязательных занятий физической культурой, что приводит к существенному снижению их двигательной активности.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что чем старше становится студент, тем меньшую систематичность приобретают его занятия физической культурой и спортом. Об этом говорят данные: к спортсменам себя отнесли 17,8% первокурсников, 18,5% второкурсников и 11,3% третьекурсников; к занимающимся физической культурой - 54,2% первокурсников, 53,4% второкурсников и 45,7% третьекурсников. Настораживает рост числа студентов, не занимающихся физической культурой и спортом: на 1-м курсе - 28%; на 2-м – 28,1%; на 3-м - 43% респондентов.

Важным источником для последующих обобщений и выводов выступает анализ результатов ответов студентов на вопрос: «Что значит для вас физическая культура?» Подавляющее большинство опрошенных студентов считают физическую культуру лишь приятным времяпрепровождением, игрой, развлечением (41,4%, в том числе 39,7% мужчин и 43,7% женщин).

По мнению студентов, их потребности, интересы и мотивы включения в физкультурно-спортивную деятельность определяются состоянием материально -спортивной базы, направленностью содержания учебного и тренировочного процессов, наличием инвентаря, спортивной формы, доброжелательной атмосферы. Препятствуют формированию мотивации и активного положительного отношения к физкультурно-спортивной деятельности такие внутренние факторы, как: недостаток времени, отсутствие потребности в физкультурно -спортивной деятельности, вредные привычки (алкоголь, курение и т. п.), состояние здоровья и др.

Таким образом, у студентов выявлена слабо сформированная ценностно-мотивационная составляющая физической культуры, недостаточная для устойчивой потребности в активной самостоятельной физкультурно-спортивной деятельности. Часть студентов, вообще не проявляющих физкультурно-спортивной активности, составляет 14,4%, проявляющих низкую активность - 60,3%, оптимальную - 16,3% и относительно высокую (в основном спортивную) - лишь 8,8%. К 3-му курсу сохраняется только часть студентов с относительно высокой физкультурно-спортивной активностью.

В современных социально – экономических условиях только сам человек отвечает за свое благополучие, в том числе и физическое, и от того, насколько он будет понимать ценности физической культуры, владеть знаниями о её правильной организации в процессе трудовой деятельности, а также уметь использовать их на практике, будет зависеть его творческое и профессиональное долголетие. Ценностное отношение к физической культуре приобретает личностью в процессе собственной активной деятельности, и эффективность данного процесса зависит от реализации принципа единства ее физического, интеллектуального и нравственного потенциалов.

Литература

1. Бальсевич В.К. Интеллектуальный вектор физической культуры человека. //Теор. и практ. физ. культ., 1991, № 7, с. 37-39.
2. Бальсевич В.К. Конверсия высоких технологий спортивной подготовки как актуальное направление совершенствования физического воспитания для всех //Теор. и практ. физ. культ., 1993, №4, с. 21.
3. Бальсевич В.К., Лубышева Л.И. Физическая культура: молодежь и современность //Теор. и практ. физ. культ., 1995, № 4, с. 2-8.
4. Виленский М.Я. Физическая культура в гуманитарном образовательном пространстве вуза //Физ. культ.: воспит., образ, тренер., 1996, № 1, с. 27-32.

5. Лубышева Л.И. Концепция физкультурного воспитания: методология развития и технология реализации //Физ. культ.: воспит., образов., тренир., 1996, № 1, с. 11-17.

6. Шитиков Г.Ф. Теоретико-методические особенности физической рекреации школьников /Актуальн. пробл. физ. культ, как учебн. дисциплин. - Л.: ГДОИФК им. П.Ф. Лесгафта, 1986, с. 59.

К.Ю. Булсунаев

аспирант

кафедра экономики и управления бизнесом, БГУЭП

ЭКОНОМИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Режим экономии не всегда является наилучшим вариантом решения проблемы. Никто не спорит, что экономия полезна, однако она должна быть разумной, обоснованной и присутствовать всегда, а не только в момент ограниченности средств.

В период кризиса организации экономят на зарплате путем не только ее снижения, но и сокращения сотрудников, т.к. это большая часть расходов в структуре затрат. Тем самым вызывают социальную напряженность со стороны населения. По данным на 17 апреля, в Иркутской области зарегистрировано 38,8 тыс. безработных, уровень безработицы за время кризиса вырос с 1,5% до 2,9% от общего количества трудоспособного населения и достиг общероссийских показателей⁴¹.

На очередном совещании антикризисной рабочей группы Правительства Иркутской области от 16 февраля 2009 года⁴² в протоколе было зафиксировано следующее:

- осуществлять мониторинг социально-экономической ситуации в Иркутской области и информировать членов рабочей антикризисной группы о негативных тенденциях, возникающих в результате влияния финансового кризиса (отчетность – еженедельно в течение 2009 г.);

- активизировать работу по переобучению безработных граждан и опережающему обучению высвобождаемых работников в разрезе муниципальных образований и организаций Иркутской области, исходя из сложившейся ситуации на рынке труда (отчетность – постоянно в течение 2009 г.).

⁴¹ <http://irk-vesti.ru/teleinform/3066-chisl-nnost-b-zrabortnih-v-irkutskoj-oblasti-moj-t.html>

⁴² Сайт Правительства Иркутской области:
<http://govirk.ru/UserFiles/File/antikrizis/Протокол%20№2.pdf>

Следует согласиться с предложенными мерами, поскольку оперативная информация поможет эффективно применять меры по устранению негативных тенденций, однако следует четко определить срок предоставления информации, так как слово «постоянно» не определяет временные границы и следовательно может несколько затягивать отчетность. Поэтому рекомендуется «постоянно» заменить на ежемесячно.

Мониторинг министерства финансов Иркутской области показал, что в жестких кризисных условиях большинство территорий не научилось экономному расходованию средств. Тратят на покупку автотранспорта, инвентаря, выпускают брошюры и выписывают премии, что в период кризиса недопустимо⁴³. Оптимизация расходов является одной из главных задач управления организацией и не понятно, по какой причине этим начинают усиленно заниматься только в кризисный период. На расширенном заседании президиума Госсовета 20.02.09 президент РФ Дмитрий отметил⁴⁴, что мы очень медленно работаем и для кризиса это весьма неприемлемо и кризис это - испытание на профпригодность и поблажек никому никаких не будет.

Экономить можно путем сокращения прочих расходов, поскольку это мера является весьма существенной, а в условиях кризиса просто необходимой, так по данным программы⁴⁵ «Вести-Иркутск» от 24.02.09г., будет создана комиссия по административной реформе, которая будет заниматься не только повышением эффективности работы областных органов власти и местного самоуправления, но и будет разрабатывать новые - сокращенные - нормативы содержания госструктур и конкретных должностей. Как сообщил заместитель председателя областного правительства Александр Ведерников, что фактически такая работа уже ведется, приводя пример сокращения вдвое расходов на телефонную связь областных госслужащих и подходе к оптимизации транспортных и других расходов. И стоит заметить, что от сокращения этих пунктов расходов никак не повлияло и не повлияет на эффективность работы, поскольку расходы будут оптимизированы под служебные задачи.

Цены на товары и услуги продолжают расти, так начала года инфляция составила на 18 мая 6,6%⁴⁶. В качестве антикризисной меры было предложено организовать ярмарки выходного дня, где сельхозтоваропроизводители с Иркутского района могли предлагать свою продукцию по сниженной, антикризисной цене. Также появились социальные отделы в магази-

⁴³ Сайт программы «Вести-Иркутск»: <http://vesti.irk.ru/ekonomika/2009/03/18/43606/>

⁴⁴ Сайт программы «Вести-Иркутск»: <http://vesti.irk.ru/politika/2009/02/20/41758/>

⁴⁵ Сайт программы «Вести-Иркутск»: <http://vesti.irk.ru/ekonomika/2009/02/24/42257/>

⁴⁶ Сайт Федеральной службы государственной статистики.

нах, где представлены товары первой необходимости по ценам ниже рыночной. Для пенсионеров и людей с доходами ниже среднего это очень выгодное предложение.

Сэкономили 100 миллионов рублей⁴⁷ сельское хозяйство Иркутской области на горюче-смазочных материалах, так как Минсельхоз России и Минпромэнерго установили специальные льготные цены на нефтепродукты.

Исходя из выше сказанного хотелось бы отметить главные моменты эффективной работы не только в кризисный период, но и в повседневной жизни, которые приводят к разумной экономии средств:

высокая степень ответственности аппарата управления;

четкая согласованность действий исполнительной и законодательной власти;

оптимизация расходов аппарата управления всегда, а не только в кризисный период;

необходимо продолжать практику организации ярмарок для сельхозтоваропроизводителей и социальных отделов в магазинах;

четко придерживаться антикризисных планов.

Режим экономии средств в условиях кризиса должен быть введен, однако при этом, как отметил Ю. Лужков, «ни один квадратный метр дороги или дома не должен остаться без ремонта, не должны отказаться от строительства ни одного социального объекта - жилья, школы или детского сада»⁴⁸ и не должна сокращаться социальная поддержка населению.

Н.А. Курц

аспирант

кафедра предпринимательского и финансового права, БГУЭП

К ВОПРОСУ О ЧАСТНО-ПРАВОВОЙ ПРИРОДЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО (МУНИЦИПАЛЬНОГО) КОНТРАКТА

Современный этап развития общества и государства часто характеризуется как период восстановления дуализма права. При этом установление соотношения частного и публичного права имеет большое теоретическое и практическое значение. Учеными-правоведами неоднократно отмечалось, что граница между частным и публичным правом условна и на каждом историческом этапе развития общества происходит изменение в особенностях правового регулирования тех или иных общественных отношений. Как справедливо заметил В.Ф. Яковлев: «Возьмем любую страну и побесе-

⁴⁷ Сайт программы «Вести-Иркутск» <http://vesti.irk.ru/politika/2009/05/20/52511/>

⁴⁸ Прайм-Тасс: <http://www.prime-tass.ru/news/show.asp?id=852432&ct=news>

дуем с юристом, занимающимся вопросами правового регулирования экономических отношений, и он скажет, что главная проблема – это определение соотношения частного и публичного права в сфере экономики»⁴⁹.

Вместе с тем, определение частной или публичной природы отношений, поможет решить вопрос о методе правового регулирования, ведь известно, что регулирование общественных отношений наиболее эффективно, если тип правового регулирования совпадает с их правовой природой. В связи со сложившейся спецификой проблемы соотношения публичного и частного права особенно актуальны в сфере поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд. Вызвано это тем, что после того как отношения государства с хозяйствующими субъектами перестали строиться на основе планово-административных методов, они перешли в сферу частного права и были отнесены к обычным гражданско-правовым обязательствам. Однако в последнее время высказываются предложения о необходимости применения публично-правовых начал регулирования поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд.

В связи с тем, что правовой формой размещения государственных (муниципальных) заказов является государственный (муниципальный) контракт, проблема соотношения частного и публичного в его правовой природе также является актуальной. В современной науке не сложилось единства мнений по данному вопросу. Заметим, что по указанной проблематике написаны десятки научных статей, проведен ряд диссертационных исследований. В частности, наибольшее распространение получили следующие позиции: а) государственный (муниципальный) контракт является административным договором (А.П. Алехин, Ю.М. Козлов)⁵⁰; б) государственный контракт – особый тип договора, стоящий в одном ряду с предварительным и публичным договорами, поскольку он не имеет товарного характера (Л.В. Андреева, И.В. Елисеев)⁵¹; в) государственный контракт как правовая форма реализации государственного заказа сочетает в себе элементы административно-правового и гражданско-правового договора (Л.И. Шевченко)⁵²; г) государственный контракт является в чистом виде гражданско-

⁴⁹ Яковлев В.Ф. О некоторых вопросах применения части первой Гражданского кодекса арбитражными судами // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 1995. № 5. С. 93.

⁵⁰ Административное право Российской Федерации: учебник / А.П. Алехин, А.А. Кармолицкий, Ю.М. Козлов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 1999.

⁵¹ Андреева Л.В. Закупки товаров для федеральных государственных нужд. Правовое регулирование М., 2009. Гражданское право: Учеб.: В 3 т. Т. 2 – 4-е изд., перераб. и доп. / Отв. ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. М., 2008.

⁵² Шевченко Л.И. Регулирование отношений поставки: теория и практика. СПб., 2002.

правовым договором, обладающим определенными особенностями (П.С. Тарабаев, А.А. Серветник)⁵³.

Рассматриваемый вопрос приобретает особую актуальность и остроту в связи со всевозрастающим влиянием государственного и муниципального заказа в антикризисных мерах, проводимых российскими органами власти. Большинство экспертов уже сейчас отмечают, что несмотря на то, что повышение удельного веса государственного заказа в мероприятиях по выводу отечественной экономики из кризиса является несколько узконаправленным актом, оно, тем не менее, является действенным и эффективным⁵⁴.

Особый характер договоров в сфере удовлетворения публичных нужд отмечается за рубежом. Во Франции государственные (муниципальные) контракты именуются административными договорами. В основу таких договоров положено юридическое неравенство сторон: госорган вправе в одностороннем порядке изменить несущественные условия договора, а также расторгнуть его в одностороннем порядке. Кроме того, споры по таким договорам имеют особую подведомственность и рассматриваются административными судами. В странах общего права существует особая категория договоров – правительственные контракты. Их особенности проявляются в порядке заключения и степени свободы сторон при определении условий контракта, наконец, споры по таким контрактам рассматриваются органами административной юстиции – специальными комиссиями. Таким образом, правовая природа государственных контрактов за рубежом сводится к сочетанию частных и публичных элементов правового регулирования.

Теория деления права на публичное и частное является многоаспектным учением, обладающим как чисто теоретической, так и юридикотехнической, практической ценностью. В чистом виде проблема разграничения частного и публичного права – это вопрос отграничения вмешательства государства в сферу частных интересов его частных лиц. При этом принцип публичного права сильнее сплачивает общество, вносит определенность и планомерность во всю ту область жизни, где он применяется.

⁵³ Серветник А.А. Применение гражданско-правовых норм в обязательствах по поставке товаров для государственных нужд // Современное право. 2005. № 4. С. 12-17. Тарабаев П.С. Особенности государственного контракта поставки товаров для федеральных нужд как гражданско-правового договора // Хозяйство и право. 2008. № 5. С. 30-35.

⁵⁴ См., например: Государственный контракт вытаскивает Россию из кризиса. Источник: <http://contaco.ru/content/view/29/31/>. Дата рецепции: 10.05.2009. Государственный и муниципальный заказ: обзор проблемных ситуаций / март 2009 . Источник: http://www.expert.irkutsk.ru/novii_razdel/196/. Дата рецепции: 10.05.2009ю

Принцип частного права, напротив, вносит в частную жизнь известный элемент предприимчивости и энергии, которая стимулируется свободой и личным интересом.

В результате научного анализа теорий разграничения частного и публичного права выявлены следующие критерии: а) охраняемые правом интересы; б) предмет правового регулирования; в) субъекты, от которых исходит инициатива защиты нарушенных прав; г) характер связи субъектов правоотношений; д) вид правовых норм, регулирующих изучаемые отношения⁵⁵. Вместе с тем современные исследователи разграничения частного и публичного права признают, что на сегодняшний день провести четкую границу между ними не представляется возможным в связи с взаимным проникновением норм частного права в традиционные публичные отрасли права и наоборот. Они мыслимы лишь как «два полюса, к которым в большей или меньшей степени притягиваются нормы той или иной отрасли права».

Применив, однако, вышеуказанные критерии к исследуемым нами отношениям, можно сделать следующие выводы: государственные контракты регулируют имущественные отношения по поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг, которые относятся к предмету гражданского права (ст. 2 ГК РФ), порядок заключения исполнения и расторжения государственных контрактов регулируется гражданско-правовыми (диспозитивными) нормами. Вместе с тем следует отличать указанные отношения от правоотношений, возникающих при размещении государственного (муниципального) заказа, которые регулируются как нормами публичного, так и нормами частного права. Кроме того, инициатива защиты нарушенных прав в отношениях, связанных с заключением, исполнением и расторжением государственных контрактов принадлежит только сторонам как частным лицам и может быть реализована только в судебном порядке (таким образом, административный порядок разрешения споров, вытекающих из заключения, исполнения и расторжения государственного контракта не предусмотрен). Помимо этого, анализируя права и обязанности государственного заказчика и исполнителя государственного заказа, следует констатировать их юридическое равенство как сторон государственного контракта и общее подчинение воле государства в отношениях по размещению заказа на удовлетворение публичных нужд⁵⁶.

Заметим также, что для заключения государственного контракта не требуется вынесения правоприменительных, административных актов. Как

⁵⁵ Дорохин С.В. Деление права на публичное и частное. Поиск критериев // Юрист. 2002. № 9. С. 4-11. Попондопуло В.Ф. О частном и публичном праве // Правоведение. 1994. № 5. С. 53-68.

⁵⁶ Серветник А.А. Указ. соч.. С. 16.

заметила Л.И. Шевченко, обязательство заключить государственный контракт по своей сути ничем не отличается от известного обязательства заключить гражданско-правовой договор⁵⁷. А расширенные, на первый взгляд, права государственного заказчика по контролю хода работ выполнения государственного контракта и по его одностороннему расторжению полностью охватываются конструкцией гражданско-правового договора и предусмотрены ГК РФ для отдельных видов обязательств (поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг).

Изложенные доводы позволяют сделать вывод, что государственный (муниципальный) контракт является разновидностью гражданско-правового договора. Договорное правоотношение, устанавливаемое для удовлетворения потребностей публичного образования (государственный либо муниципальный контракт), является имущественным правоотношением, основанным на юридическом равенстве, автономии воли сторон. Придание контракту административной природы, либо качества смешанного (содержащего элементы публичного и частного права) соглашения означает отождествление понятий «государственный контракт» и «институт удовлетворения государственных нужд», что неверно.

Вместе с тем мы склонны согласиться с позицией правоведов, считающих институт удовлетворения государственных нужд комплексным частно-публичным правовым образованием⁵⁸. Выявление потребности в продукции (работах, услугах); формирование и утверждение федеральных и межгосударственных целевых программ; финансирование государственных контрактов регулируется нормами публичных отраслей права (административным и финансовым). Таким образом, при поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг для государственных нужд публичная цель достигается с помощью особого частноправового средства – государственного контракта.

Наряду с этим заметим, что в силу положений ГК РФ договоры поставки товаров, выполнения работ оказания услуг являются по общему правилу предпринимательскими договорами. В.С. Белых указывает, что предпринимательским договором является двух- или многостороннее соглашение субъектов предпринимательства, направленное на осуществление предпринимательских целей в сфере предпринимательской деятельности⁵⁹.

⁵⁷ Шевченко Л.И. Указ. соч. С. 118.

⁵⁸ Тарабаев П.С. Гражданско-правовое регулирование поставки товаров для федеральных государственных нужд: автореферат дис. ... кандидата юридических наук : 12.00.03. Екатеринбург, 2009. С. 6.

⁵⁹ Белых В.С. Предпринимательский договор: понятие, виды и сфера применения // Цивилистические исследования. М., 2004. С. 132.

При этом стороны такого договора, как правило, являются субъектами предпринимательской деятельности.

Государственный (муниципальный) контракт, в свою очередь, носит непредпринимательский характер. В частности, считаем справедливым вывод А.В. Ярового о том, что государственный контракт нельзя отнести к предпринимательским договорам. Предпринимательскую деятельность в рамках государственного контракта осуществляет поставщик (исполнитель). Государственный заказчик в рассматриваемых отношениях должен нести ответственность при наличии вины, а поставщик (исполнитель) освобождается от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства вследствие непреодолимой силы или вины государственного заказчика⁶⁰.

Таким образом, государственный (муниципальный) контракт представляет собой, прежде всего, сделку, регулируемую нормами частного права. При этом он может выступать как разновидность договора поставки, подряда либо оказания услуг. Ключевой же особенностью государственного (муниципального) контракта как категории частного права является наличие публичной цели – удовлетворения государственных (муниципальных) нужд, ради достижения которой он заключается.

Список литературы:

1. Административное право Российской Федерации [Текст] : учебник / А. П. Алехин, А. А. Кармолицкий, Ю. М. Козлов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Зерцало, 1999. – 671 с.
2. Андреева Л. В. Закупки товаров для федеральных государственных нужд. Правовое регулирование [Текст] М. : Волтерс Клувер, 2009. – 296 с.
3. Белых В. С. Предпринимательский договор: понятие, виды и сфера применения [Текст] // Цивилистические исследования / Под общ. ред. Б. Л. Хаскельберга, Д. О. Тузова. – М. : Статут, 2004. – 380 с.
4. Государственный контракт вытаскивает Россию из кризиса [Электронный ресурс]. Источник: <http://contaco.ru/content/view/29/31/>. Дата рецепции: 10.05.2009.
5. Государственный и муниципальный заказ: обзор проблемных ситуаций / март 2009 [Электронный ресурс]. Источник: http://www.expert.irkutsk.ru/novii_razdel/196/. Дата рецепции: 10.05.2009.
6. Гражданское право [Текст] : Учеб.: В 3 т. Т. 2 – 4-е изд., перераб. и доп. / Н. Д. Егоров, И. В. Елисеев и др.; Отв. ред. А. П.

⁶⁰ Яровой А.В. Поставка товаров для государственных нужд : автореферат дис. ... кандидата юридических наук : 12.00.03. Екатеринбург, 2005. С. 9.

- Сергеев, Ю. К. Толстой. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 848 с.
7. Дорохин С. В. Деление права на публичное и частное. Поиск критериев [Текст] // Юрист. – 2002. – № 9. – С. 4-11.
 8. Попондопуло В.Ф. О частном и публичном праве [Текст] // Правоведение. – 1994. – № 5. – С. 53-68.
 9. Серветник А. А. Применение гражданско-правовых норм в обязательствах по поставке товаров для государственных нужд [Текст] // Современное право. – 2005. – № 4. – С. 12-17.
 10. Тарабаев П. С. Гражданско-правовое регулирование поставки товаров для федеральных государственных нужд [Текст] : автореферат дис. ... кандидата юридических наук : 12.00.03 / Тарабаев П. С.; [Место защиты: Ур. гос. юрид. акад.]. – Екатеринбург, 2009. – 27 с.
 11. Тарабаев П. С. Особенности государственного контракта поставки товаров для федеральных нужд как гражданско-правового договора [Текст] // Хозяйство и право. – 2008. – № 5. – С. 30-35.
 12. Шевченко Л. И. Регулирование отношений поставки: теория и практика [Текст]. СПб. : Юридический центр Пресс, 2002. – 286 с.
 13. Яковлев В. Ф. О некоторых вопросах применения части первой Гражданского кодекса арбитражными судами [Текст] // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 1995. – № 5. – С. 88-100.
 14. Яровой А. В. Поставка товаров для государственных нужд [Текст] : автореферат дис. ... кандидата юридических наук : 12.00.03 / Ур. гос. юрид. акад. – Екатеринбург, 2005. – 23 с.

М.Н. Левченко

аспирант

кафедра банковского дела и ценных бумаг, БГУЭП

СУЩНОСТЬ ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Термин «ликвидность» происходит от латинского liquidis, что в переводе означает текучий, жидкий, то есть ликвидность дает тому или иному объекту характеристику легкости движения, перемещения.

В России термин «ликвидитет» был заимствован из немецкого языка в начале XX в. и по существу использовался только в банковском аспекте. Под ликвидностью подразумевалась способность активов к быстрой и легкой мобилизации. Основные явления банковской ликвидности находили отражение в русской экономической литературе начиная со второй половины XIX в. в связи с убыточностью деятельности государственных банков, а также с процессом образования коммерческих банков. В частности, о важности соблюдения соответствия между сроками активных и пассивных операций с позиции ликвидности экономисты писали еще в конце XIX в.

В советской экономической литературе 20-х годов понятие «ликвидность» тесно связывалось с понятием «кредитоспособность» и применялось для оценки собственных и оборотных средств предприятия и правильного использования собственных и заемных средств.

В советское время наука и практика неразрывно связывали понятие ликвидности с представлениями о кризисных потрясениях в капиталистической экономике, банкротствах фирм и банков, чего в социалистической экономике, развивающейся планомерно и пропорционально, быть не могло. Так, ликвидность понималась как «мобильность активов предприятия, фирм или банков в капиталистических странах, обеспечивающая фактическую возможность (способность) бесперебойно оплачивать в срок все их обязательства и предъявляемые к ним законные требования»⁶¹. Иными словами, ликвидность представлялась исключительно как свойство активов хозяйствующего субъекта, а именно, их мобильность, подвижность, заключающаяся в их способности быстро превращаться в наличные деньги.

В финансово-кредитном словаре ликвидность определяется как «способность банка обеспечивать своевременное выполнение своих обяза-

⁶¹ Большая советская энциклопедия. М.: Советская энциклопедия, 1973. С.1305

тельств»⁶², то есть с позиции банка, его деятельности. Такое же определение ликвидности приводится и в редакции 1997г. Инструкции Банка России №1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций».

В современной экономической литературе термин «ликвидность» имеет широкий спектр применения и характеризует совершенно разные объекты экономики. Помимо уже приведенных определений он используется в сочетаниях как с понятиями, касающимися конкретных объектов экономической жизни (товар, ценная бумага), так и субъектов национальной экономики (банк, предприятие, рынок), а также для определения характерных черт деятельности экономических субъектов (ликвидность баланса предприятия или баланса банка).

В большинстве определений ликвидности прослеживаются общие черты. Во-первых, в каждом из них есть прямое или косвенное упоминание о денежных отношениях, следовательно, понятие ликвидности связано с категорией денег. Во-вторых, в большинстве определений ликвидности различных объектов встречаются указания на временные характеристики, то есть ликвидность так или иначе связывается с фактором времени. Определение сущности ликвидности, объединяющие основные черты данного понятия, имеет следующий вид: ликвидность – это возможность своевременной реализации стоимости.

Понятие банковской ликвидности предполагает наличие и взаимодействие двух составляющих «банка» и «ликвидности», то есть отношения ликвидности рассматриваются в области банковского дела.

Банк возникает в результате развития функции денег как средства платежа и становится важным институтом денежно-кредитной сферы. Деньги являются для банка и оборотным капиталом, и в какой-то степени продуктом. Если производственные предприятия основывают свою деятельность на кругообороте капитала в товарной форме и ликвидность предприятия зависит от ликвидности товаров, то банк, основывая свою деятельность на кругообороте капитала в денежной форме, выступая посредником на денежном рынке, имеет дело в первую очередь с долговыми обязательствами (как кредиторов, так и заемщиков). В результате несовпадения кругооборотов капитала у одной части общества высвобождаются средства, а у другой возникает необходимость в них, и банки связывают эти разрозненные возможности и потребности между собой.

Каждый коммерческий банк сталкивается с проблемой ликвидности дважды: во-первых, в качестве технического исполнителя роли посредника на денежном рынке, осуществляя платежи участников рынка друг другу. С этой стороны роль банка заключается в простом посредничестве, и задача обеспечения ликвидности сводится к постоянному наличию соответст-

⁶² Финансово-кредитный словарь. М.: Финансы и статистика, 1986. Т.2. С.159.

вующего объема реальных для осуществления платежей. Во-вторых, банк выступает в качестве самостоятельного субъекта финансово-кредитной сферы, получающего прибыль или убыток от своей деятельности. В этой роли банк сталкивается с ликвидностью своего собственного товара – банковских услуг. В качестве самостоятельного участника денежно-кредитных отношений банк становится непосредственным должником и кредитором по широкому кругу обязательств. С этой стороны на первый план выходят вопросы рискованности его деятельности как кредитора и надежности при выполнении собственных обязательств.

Ликвидность коммерческого банка связана, с одной стороны, с обеспечением своевременного наличного и безналичного денежного оборота по счетам своих клиентов, а в связи с этим с поддержанием соответствия между активными и пассивными операциями по срокам окончания требований и обязательств, а с другой – со способностью банка сохранять свою собственную стоимость как объекта экономических отношений.

Ликвидность лежит в основе надежности и устойчивости коммерческих банков, так как создает условия для его платежеспособности. Понятие «платежеспособность» включает способность банка своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Таким образом, ликвидность выступает как необходимое и обязательное условие платежеспособности и надежности банка.

В понимании ликвидности коммерческого банка различают статический и динамический аспекты.

Статический аспект характеризует ликвидность банка на определенную дату и зависит от того, достаточен ли в конкретный момент времени (прошедшего или настоящего) объем высоколиквидных средств для погашения обязательств до востребования. В этом аспекте ликвидность банка понимается как его способность выполнить свои обязательства в конкретный момент времени, имея для этого достаточное количество наличных и безналичных денежных средств.

Динамический аспект более сложен, он охватывает также способность сохранения ликвидности банка в будущем. В этом аспекте ликвидность банка включает способность банка сохранять свою собственную стоимость как объекта экономических отношений, благодаря которой банк сохраняет способность своевременно погашать свои обязательства и в будущем.

Ликвидность банка тесно переплетена с ликвидностью рынка, на котором он работает. Чем более устойчив, разнообразен, емок и конкурентоспособен рынок, тем более широким становится понятие «ликвидность банка». В настоящее время для наиболее развитых банковских систем ликвидность банка определяется как его способность своевременно, в полном

объеме и с минимальными издержками отвечать по обязательствам перед кредиторами и быть готовым удовлетворять потребности заемщиков в денежных средствах.

Ликвидность российского банка в современных условиях невысокой ликвидности финансового рынка ограничивается способностью банка своевременно и в полном объеме отвечать по своим обязательствам, то есть обеспечивать платежеспособность.

К основным признакам, характеризующим ликвидность, следует отнести время, источник ликвидности, тип платежного средства и размер издержек банка для поддержания его ликвидности.

Фактор времени очень важен в оценке ликвидности, так как обязательства банка и его вложения носят срочный характер и не редко не совпадают по срокам. Это объясняется, во-первых, тем, что банк является посредником на финансовом рынке, аккумулируя ресурсы в пассивах и размещая их в разные виды активных операций, во-вторых, тем, что состояние российской экономики не позволяет банкам иметь долгосрочную ресурсную базу при очень высокой потребности в долгосрочных вложениях, а также другими обстоятельствами деятельности банков.

Для того чтобы определить ликвидность по требованиям и платежеспособность по обязательствам, относящимся к разным временным интервалам, ликвидность делится по временному признаку трансформации на ежедневную (мгновенную), текущую, средне- и долгосрочную.

По источникам ликвидность делится на накопленную и покупную.

Быстрота, с которой можно осуществить продажу, и величина издержек от такой операции определяют степень ликвидности активов. Они делятся на высоколиквидные, ликвидные, малоликвидные и неликвидные.

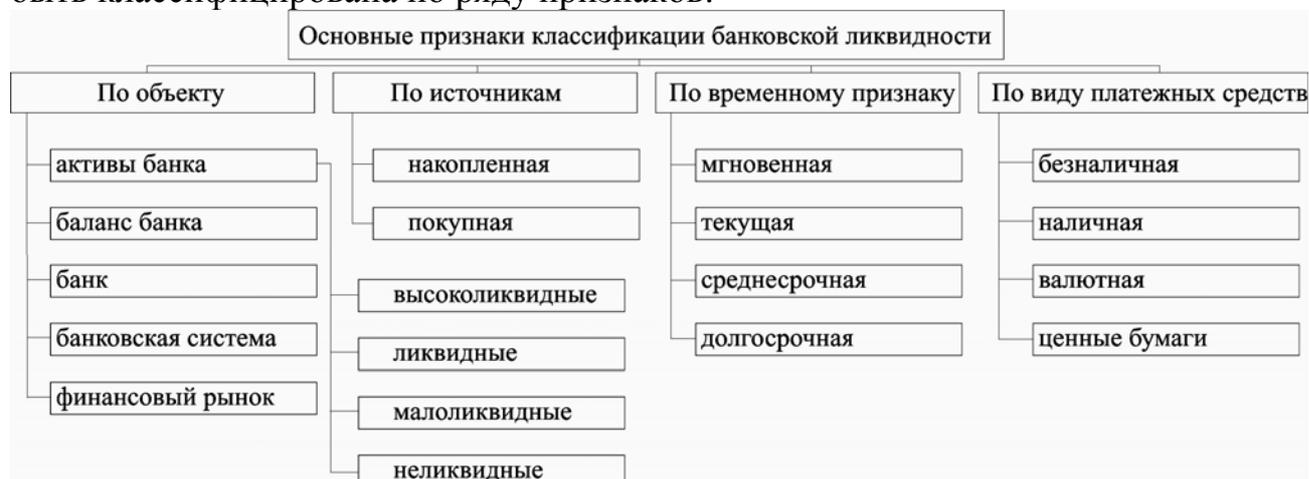
Характеристика ликвидности может применяться к активам банка, к его балансу, к банку в целом, к банковской системе и к финансовому рынку.

Ликвидность актива, по мнению американских экономистов С.Липпмана и Дж.Мак-Колла, понимается как «оптимальное ожидаемое время для трансформации актива в деньги».

Ликвидность баланса банка в экономической литературе определяется следующим образом: баланс считается ликвидным, если его состояние позволяет за счет быстрой реализации средств по активу покрывать срочные обязательства по пассиву.

При этом ликвидность определяется в зависимости от различных признаков. Так, например, ликвидность банка характеризуется своевременностью возврата активов, в то время как ликвидность активов оценивается по скорости возврата. То есть кредит дополнительно к свойству своевременности возврата должен обладать свойством досрочного возврата или пере-

уступки другому лицу (секьюритизация активов). Кроме того, средством платежа может быть не только безналичная национальная валюта, но и ряд других платежных средств, каждое из которых имеет характеристики и особенности обращения. Таким образом, банковская ликвидность может быть классифицирована по ряду признаков:



Литература:

1. Коробова Г.Г. Банковское дело. М.: Экономистъ, 2006. – 766 с.
2. Жарковская Е.П. Банковское дело. М.: Омега-Л, 2006. – 452 с.
3. Лаврушин О.И. Банковское дело – М.: КноРус, 2008. – 766 с.
4. Питер С.Роуз Банковский менеджмент. – М.: Дело Лтд, 1995 – 768 с.

И.Б. Лещенко

аспирант

кафедра бухгалтерского учета и аудита, БГУЭП

СУЩНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА, ЕГО ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Для российской теории и практики понятие «внутренний аудит» относительно новое, в то время как за рубежом уже с конца 19 века внутренний аудит получил распространение на средних и крупных предприятиях промышленности, строительства, транспорта, связи, имеющих сложную управленческую структуру.

Российский Институт внутренних аудиторов создан в 2000 году. Его членами являются представители российских и иностранных компаний из различных отраслей, включая промышленные предприятия, предприятия энергетики и связи, банки и страховые компании⁶³.

⁶³ www.theiia.org

Среди специалистов и отечественных ученых нет единого мнения относительно того, что представляет собой внутренний аудит, каковы его цели, как реализуются его цели, как реализуются его функции и каковы его методы⁶⁴.

Даже исходя из названия, цели внутреннего и внешнего аудита не могут существенно различаться. В связи с этим следует упомянуть обобщённые Е.М. Гутцайтом⁶⁵ три теории аудита (независимо от того, к какому аудиту это относится – внешнему или внутреннему).

Согласно первой теории задача аудита состоит в раскрытии преднамеренных или непреднамеренных ошибок, проникших в проверяемый аудитором бухгалтерский отчёт и защите собственности владельцев предприятия. Вторая теория рассматривает задачу аудита как проверку контроля на проверяемом предприятии. По третьей теории задача аудита состоит в анализе эффективности работы организации и ее менеджеров и выработке по результатам анализа соответствующих рекомендаций анализа.

А поскольку понятие «эффективность работы организации» чрезвычайно широкое, оно объединяет также множество сопутствующих аудиту услуг. Все три теории дополняют друг друга. Исследования подавляющего большинства специалистов в области аудита направлены на то, чтобы найти различия, а порой и противоречия между внутренним и внешним аудитом. В данной работе нами поставлена прямо противоположная цель: найти сходство в целях, функциях, методах и прочих аспектах внутреннего и внешнего аудита, так как именно оно позволяет внешнему аудитору использовать результаты работы внутреннего аудита.

Определения понятия «внутренний аудит», данные различными авторами, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Понятие внутреннего аудита

№ п/п	Авторы определения	Определение понятия «внутренний аудит»
1	М.Васильева, Ю.Камфер, О.Степанова	Внутренний аудит, осуществляемый собственными специалистами предприятия, представляет собой внутрихозяйственный контроль, проводимый с использованием методов внешнего аудита ⁶⁶

⁶⁴ Сотникова Л.В. Оценка состояния внутреннего аудита: Практ. пособие под ред. проф. В.И. Подольского.-М.: ЮНИТИ-ДАНА,2005

⁶⁵ Гутцайт Е.М. Методологические проблемы аудита. – Аудиторские ведомости. 2002. № 1 – 4

⁶⁶ Васильева М., Камфер Ю., Степанова О. Внешний и внутренний аудит на предприятии. Экономика-правовой бюллетень. 2001. № 6

№ п/п	Авторы определения	Определение понятия «внутренний аудит»
2	Ю.Н.Воропаев	Внутренний аудит – это способ независимой оценки эффективности деятельности организации и органов ее управления ⁶⁷
3	Р.А.Алборов	Внутренний аудит – это независимая деятельность в организации по проверке ее работы в ее интересах ⁶⁸
4	В.П.Суйц, А.Н.Ахметбеков И Т.А.Дубровина	Внутренний аудит - это независимая деятельность в организации (на предприятии) по проверке и оценке ее работы в ее интересах ⁶⁹
5	А. С. Бакаев	Внутренний аудит - принятая хозяйствующим субъектом в интересах его участников (учредителей) и регламентированная внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и получения иной информации (в том числе за рациональностью ее формирования), выполнением принятых в организации программ и планов, соответствием их поставленным целям и эффективности, сохранностью активов, соблюдением законодательства при осуществлении операций. Функции контроля выполняют назначаемые в порядке, установленном в зависимости от организационно-правовой формы юридического лица, ревизоры, ревизионные комиссии, внутренние аудиторы или группы внутренних аудиторов ⁷⁰
6	Международный Институт внутренних аудиторов (США)	Внутренний аудит есть деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления ⁷¹

Как видно из таблицы, общие характерные черты, выделяемые специалистами, позволяют констатировать, что внутренний аудит имеет следующие особенности: это независимая деятельность, но в то же

⁶⁷ Воропаев Ю.Н. Оценка внутреннего контроля. – Бухгалтерский учет. 1996. № 8 – С. 191

⁶⁸ Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело и сервис, 2000.

⁶⁹ Суйц В.П., Ахметбеков А.Н., Дубровина Т.А. Аудит: общий, банковский, страховой. – М.: ИНФРА-М, 2002

⁷⁰ Бакаев А.С. Толковый бухгалтерский словарь. – Справочно-правовая система «Гарант», 2008.

⁷¹ Сонин А.М. Внутренний аудит: современный подход. – М. Финансы и статистика, 2007

время проводится она внутри организации; такая деятельность направлена на оценку эффективности работы организации.

Очевидно, внутренний аудит является дальнейшим методическим развитием внутривозрастного (бухгалтерского) контроля.

Цель организации внутреннего аудита. По мнению некоторых специалистов, служба внутреннего аудита создается для того, чтобы с ее помощью организация могла успешно конкурировать на рынке. Однако такую же цель ставит перед собой не только служба внутреннего аудита, но и администрация организации. То есть такую цель нельзя признать специальной. Цель организации (создания) внутреннего аудита, по мнению различных авторов, представлена в таблице 2.

Таблица 2

Цель организации (создания) внутреннего аудита

№ п/п	Авторы	Цель организации внутреннего аудита
1	М.Васильева, Ю.Камфер, О.Степанова	Целью внутреннего аудита является обеспечение эффективности всех уровней управления предприятием, а также защита законных имущественных интересов предприятия и его собственников ⁷²
2	Л.В.Сотникова	Цель внутреннего аудита – помочь сотрудникам организации эффективно выполнять свои функции ⁷³
3	Ю.Н.Воропаев	Основная цель внутреннего аудита заключается в повышении эффективности функций управления, содействии защите интересов администрации и в конечном счете – собственников ⁷⁴
4	В.П.Суйц, А.Н.Ахметбеков И Т.А.Дубровина	Цель внутреннего аудита – помочь сотрудникам организации эффективно выполнять свои функции ⁷⁵

Таким образом, к особенностям целевой направленности внутреннего аудита, выделяемой всеми авторами, можно отнести:

- более эффективное управление организацией;
- защита законных интересов предприятия и его собственников;
- выявление текущих проблем предприятия.

⁷² Васильева М., Камфер Ю., Степанова О. Внешний и внутренний аудит на предприятии. Экономико-правовой бюллетень. 2001. № 6

⁷³ Сотникова Л.В. Оценка состояния внутреннего аудита: Практ. пособие под ред. проф. В.И. Подольского.-М.: ЮНИТИ-ДАНА,2005

⁷⁴ Воропаев Ю.Н. Оценка внутреннего контроля. – Бухгалтерский учет. 1996. № 8 – С. 191

⁷⁵ Суйц В.П., Ахметбеков А.Н., Дубровина Т.А. Аудит: общий, банковский, страховой. – М.: ИНФРА-М, 2002

Все эти цели имеют право на существование, однако в контексте взаимодействия внешнего аудита с аудитом внутренним не они являются определяющими. Для внешнего аудита наиболее важной является цель, состоящая в обеспечении достоверности данных бухгалтерской отчетности. Другая цель внутреннего аудита – помощь сотрудникам организации в эффективном выполнении ими своих функций – совпадает с аналогичной целью внешнего аудита.

Именно поэтому наиболее четкое определение внутреннего аудита дается в российском стандарте аудиторской деятельности «Изучение и использование работы внутреннего аудита». Согласно этому стандарту под внутренним аудитом следует понимать организованную экономическим субъектом, действующую в интересах его руководства и (или) собственников, регламентированную внутренними документами систему контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учёта и надежностью функционирования системы внутреннего контроля⁷⁶.

Итак, первое, что необходимо сделать внешним аудиторам при оценке возможности полагаться на работу внутренних аудиторов, - выяснить цель (цели) деятельности внутренних аудиторов, чтобы установить их аналогичность цели (целям) внешних аудиторов⁷⁷.

Относительно функций внутреннего аудита во мнениях специалистов также отсутствует единство.

По мнению А.К.Макальской⁷⁸, внутренний аудит выполняет следующие функции: дает высшему звену управления всей организацией информацию о ее финансово-хозяйственной деятельности; повышает эффективность системы внутреннего контроля, препятствующее возникновению нарушений; подтверждает достоверность отчетов обособленных структурных подразделений организации.

Служба внутреннего аудита участвует и в процессах реинжиниринга, т.е. изменения структуры управления предприятиями (организациями).

Таким образом, проанализировав различные точки зрения отечественных ученых и профессиональной организации – Международного института внутренних аудиторов на сущность, цели и задачи внутреннего аудита дадим определение внутреннему аудиту применительно к деятельности военно-строительных организаций:

⁷⁶ Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 29. Рассмотрение работы внутреннего аудита. Утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 августа 2006 г. № 523.

⁷⁷ Сотникова Л.В. Оценка состояния внутреннего аудита: Практ. пособие под ред. проф. В.И. Подольского. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

⁷⁸ Макальская А.К. Внутренний аудит. – М.: Дело и сервис, 2001.

Внутренний аудит – это независимая деятельность в военно-строительной организации (на предприятии) по проверке и оценке ее работы в ее интересах, осуществляемая собственными специалистами предприятия, представляет собой корпоративный внутривладельческий контроль за соблюдением порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля, проводимый с использованием методических приемов внешнего аудита.

Цели и задачи внутреннего аудита:

- обеспечение эффективности всех уровней управления предприятием, а также защита законных имущественных интересов предприятия и его собственников;
- предоставление гарантий и консультаций;
- выявление текущих проблем предприятия;
- внутренний контроль рисков (управление рисками);
- подтверждение достоверности отчетности;
- анализ внешних факторов и оценка их влияния на деятельность предприятия;
- организация подготовки к проведению внешнего аудита, проверок налоговых органов, и других внешних контролирующих инстанций и др.

Очевидно, внедрение внутреннего аудита на военно-строительном предприятии, разработка его внутренних регламентирующих документов: Положения комитета по аудиту, Положения о службе внутреннего аудита (далее СВА), внутренних стандартов СВА, должностных инструкций внутренних аудиторов может существенно расширить круг решаемых задач внутренним аудитом. Штат численности и организационную структуру службы определяет высшее руководство военно-строительной организации.

Анализируя особенности и проблемы российского внутреннего аудита на современном этапе, А.М. Сонин⁷⁹, приводит лишь некоторые из них:

недопонимание роли внутреннего аудита как со стороны собственников и менеджеров компаний, так и со стороны самих внутренних аудиторов приводит в результате к несоответствию ожиданиям и разочарованию;

зависимость внутреннего аудита от исполнительного руководства и, как следствие, потеря наиболее значимого качества – объективности;

восприятие внутренних аудиторов как корпоративных полицейских, прокуроров и т.д., что естественно, многократно усложняет их работу и ведет к общему снижению эффективности внутреннего аудита, т.к. он

⁷⁹ Сонин А.М. Внутренний аудит: современный подход. – М. Финансы и статистика, 2007.

выполняет не только контрольно-аналитическую функцию, но и информационную и консультационную функции.

Таким образом, можно прийти к выводу, что внутренние аудиторы практически обладают огромными полномочиями, направленными на эффективное развитие организации. От их компетентности и высокого профессионализма, профессионального суждения в нелегкое время экономического кризиса зависит защита законных экономических интересов организации и повышение ее конкурентоспособности.

По мнению ученого Г. Явлинского жилищное строительство должно стать прорывом из экономического кризиса. Очевидно, внедрение внутреннего аудита в военно-строительных предприятиях холдинга ОАО «Оборонстрой» является назревшей необходимостью.

Список литературы

1. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 29. Рассмотрение работы внутреннего аудита. Утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 августа 2006 г. № 523
2. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело и сервис, 2000.
3. Бакаев А.С. Толковый бухгалтерский словарь. – Справочно-правовая система «Гарант», 2008.
4. Васильева М., Камфер Ю., Степанова О. Внешний и внутренний аудит на предприятии. Экономико-правовой бюллетень. 2001. № 6
5. Воропаев Ю.Н. Оценка внутреннего контроля. – Бухгалтерский учет. 1996. № 8 – С. 191
6. Гутцайт Е.М. Методологические проблемы аудита. – Аудиторские ведомости. 2002. № 1 – 4
7. Сонин А.М. Внутренний аудит: современный подход -
8. Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит: Учебник. - М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000.
9. Сотникова Л.В. Оценка состояния внутреннего аудита: Практик. пособие под ред. проф. В.И. Подольского.-М.: ЮНИТИ-ДАНА,2005
10. Суйц В.П. Аудит: Практическое пособие для аудиторов. М.: Изд.центр «Анкил», 1994
11. Макальская А.К. Внутренний аудит. – М.: Дело и сервис, 2001.
12. www.theiia.org

М.С. Малова
аспирант
кафедра гражданского права и процесса, БГУЭП

ВИНА ПОТЕРПЕВШЕГО И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗМЕР ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ ПРИЧИНЕНИИ ВРЕДА ИСТОЧНИКОМ ПОВЫШЕННОЙ ОПАСНОСТИ

Как известно, владелец источника повышенной опасности несет ответственность независимо от своей вины. Тем не менее, в некоторых случаях его вина подлежит учету, например, если в причинении вреда виновен и потерпевший. В связи с тем, что указанное обстоятельство освобождает причинителя вреда от ответственности или способствует снижению ее объема, возникает необходимость выявления вины потерпевшего и сопоставления ее с действиями причинителя. В таких случаях речь идет о так называемой смешанной вине. При применении правил о смешанной вине возникает ряд проблем как теоретического, так и практического характера. Остановимся на некоторых из них.

Прежде всего, дискуссионным является вопрос о терминологии. Правовые нормы, регулирующие рассматриваемые отношения, не оперируют каким-либо термином, а лишь указывают на «вину обеих сторон» и на «учет вины потерпевшего» (ст. ст. 404 и 1083 Гражданского кодекса Российской Федерации)⁸⁰. В цивилистической литературе используются различные термины: «смешанная вина», «взаимная вина», «встречная вина», «смешанная ответственность»⁸¹. Следует заметить, что хотя терминология и не решает вопроса по существу, но, тем не менее, заслуживает внимания. Адекватный термин способствует пониманию сути правового явления, оказывает психологическое воздействие на участников гражданского оборота. Форма выражения должна соответствовать внутреннему содержанию. Отметим, что большинство названных понятий не лишено недостатков и не вполне соответствует определяемому явлению. Так, ставший традиционным в науке гражданского права термин «смешанная вина» неизбежно ассоциируется с уголовно-правовым понятием смешанной (двойной) формы вины, в которой проявляется сочетание признаков умысла и

⁸⁰ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301. Часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410 (далее – ГК РФ).

⁸¹ Обзор точек зрения авторов и их аргументацию см. в статье Туршук Л.Д. Учет вины потерпевшего в обязательстве из причинения вреда жизни или здоровью гражданина // Известия вузов. Правоведение. 2008. № 1. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

неосторожности, и создает неверное представление об «односторонней вине, в которую привходит какая-либо примесь другой вины, исходящей от того же лица»⁸². Термин «встречная вина» также не представляется абсолютно верным, поскольку семантическое значение слова «встречный» - «направляющийся или направляемый навстречу чему-нибудь; представляющий собой *ответное действие* на что-нибудь, например, встречный иск»⁸³. Наиболее удачным представляется термин «обоюдная вина». По нашему мнению, он точнее других, предлагаемых в литературе, отражает главное - наличие вины как на стороне причинителя вреда, так и на стороне самого потерпевшего.

Общие положения об обоюдной вине содержатся в ст. 404 ГК РФ. Здесь говорится: если неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства произошло по вине обеих сторон, суд уменьшает размер ответственности должника. Следовательно, существенная особенность обоюдной вины заключается в том, что, во-первых, убытки наступают в результате виновного поведения двух лиц (кредитора (потерпевшего) и должника (правонарушителя). Во-вторых, убытки сосредотачиваются в сфере одного лица – кредитора (потерпевшего). В-третьих, наступивший результат представляет собой нераздельную величину, а поэтому невозможно определить, какая доля вреда вызвана виновным поведением должника, а какая поведением самого кредитора⁸⁴.

Кроме того, поскольку наступивший при обоюдной вине вред не может быть разделен на части, каждая из которых причинно связана с поведением причинителя или потерпевшего, размер каждой части устанавливается приблизительно, путем учета степени виновности причинителя и потерпевшего⁸⁵.

Как известно, в гражданском праве действует презумпция вины должника при нарушении обязательства: на должнике лежит бремя доказывания обстоятельств, освобождающих его от ответственности. Поэтому в литературе делается вывод, что должник должен доказать и вину кредитора в нарушении обязательства как одно из обстоятельств, влияющих на решение вопроса об ответственности должника⁸⁶. Аналогично складывается и су-

⁸² Яблочков Т.М. Влияние вины потерпевшего на размер возмещаемых ему убытков. Т. 1. Ярославль, 1910. С. 9.

⁸³ Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. URL: <http://dict.myfind.ru/> (дата обращения: 12.05.2009).

⁸⁴ См.: Иоффе О.С. Ответственность по советскому гражданскому праву. Л.: Изд-во ЛГУ, 1955. С. 157-159.

⁸⁵ См.: Гражданское право: учебник. В 3 т. Т. 1. 6-е изд., перераб. и доп. / А. П. Сергеев [и др]. М.: Проспект, 2003. С. 676.

⁸⁶ См., например: Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, ч. 1 / под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. М.: Юрайт, 2006. С. 956; Комментарий к Гражданскому ко-

дебная практика. Так, арбитражный суд отказал в уменьшении размера ответственности должника на основании п. 2 ст. 1083 ГК РФ, указав на следующее. «В силу пункта 2 статьи 1064 ГК РФ лицо, причинившее вред, освобождается от возмещения вреда, если докажет, что вред причинен не по его вине. Таким образом, закон исходит из презумпции вины лица, причинившего вред. Это означает, что лицо, причинившее вред, освобождается от его возмещения только в случае, если докажет обратное». Исходя из того, что должником не были представлены доказательства, подтверждающие наличие в действиях кредитора грубой неосторожности, способствовавшей причинению ущерба, суд пришел к выводу о недоказанности вины кредитора и отсутствии оснований для применения ст. 1083 ГК РФ⁸⁷.

Однако представляется более правильным другой взгляд: когда речь идет об установлении вины кредитора при смешанной вине, суд должен исходить из презумпции вины кредитора при нарушении им обязательства. Именно кредитор во избежание снижения размера ответственности должника должен доказать свою невиновность. Такой вывод подтверждается равенством сторон в гражданском правоотношении: когда определяется вина должника, он предполагается виновным, когда вина кредитора – действует презумпция его вины, которая и должна быть им опровергнута⁸⁸.

Противоречивыми представляются суждения Е.А. Суханова. С одной стороны, автор говорит о том, что «закон устанавливает презумпцию лишь вины причинителя вреда» и причинитель обязан доказать и вину потерпевшего⁸⁹. В то же самое время, Е.А. Суханов утверждает, что потерпевший есть правонарушитель, поскольку он содействовал возникновению или увеличению вреда, а кроме основного обязательства, возникшего из факта причинения вреда, возникает производное от него другое деликтное обязательство. «Сторонами его являются причинитель вреда (который выступает в качестве кредитора) и потерпевший (в качестве должника). Право кредитора заключается в уменьшении размера вреда, который ему предстоит возместить. Обязанность другой стороны (в этом качестве выступает

дексу РФ / под ред. О.Н. Садикова. М.: ИНФРА-М., 2004. С. 685; Гражданское право: В 2 т. Том II. Полутом 2: Учебник. Издание второе, переработанное и дополненное / под ред. Е.А. Суханова. М.: Волтерс Клувер, 2005. Доступ из СПС «Консультант Плюс»; Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части второй (постатейный) / под ред. С.П. Гришаева, А.М. Эрделевского. Подготовлен для СПС «Консультант Плюс», 2007.

⁸⁷ См., например: Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 17.12.2007 № КГ-А40/11610-07-П по делу № А40-26159/06-22-172; Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 19.12.2007 № Ф09-10512/07-С4 по делу № А60-8774/2007-С2. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

⁸⁸ См.: Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части 1. 3-е издание / под ред. Н.Д. Егорова, А.П. Сергеева. М.: Проспект, 2006. С. 771.

⁸⁹ См.: Суханов Е.А. Указ. соч. С. 391.

потерпевший) состоит в отказе от требования получить полное возмещение»⁹⁰. Следовательно, по нашему мнению, при наличии такого деликтного обязательства, где стороны «меняются ролями», логично сделать вывод, что бремя доказывания отсутствия вины потерпевшего, содействовавшего возникновению или увеличению вреда, возлагается на него как на причинителя вреда в рассматриваемом второстепенном деликтном обязательстве.

В п. 2 ст. 404 ГК особо подчеркнута, что правила об уменьшении размера ответственности должника применяются и в случае, когда должник в силу закона или договора несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства независимо от своей вины, а, следовательно – в деликтных обязательствах, в том числе при причинении вреда источником повышенной опасности.

В литературе было высказано мнение, что вина потерпевшего не является виной в обычном смысле этого слова, т. к. она не связана с нарушением чьих-либо прав, а вызывает наступление вредных последствий лишь в имущественной сфере самого потерпевшего. Вина потерпевшего в свете этой концепции представляет собой лишь своеобразный юридический факт, в соответствии с которым устанавливается часть последствий, вызванная виной самого потерпевшего. Наступление вредных последствий в имущественной сфере должника лишено общественного значения и противоправного характера⁹¹.

Однако большинство цивилистов обоснованно утверждают, что вина потерпевшего так же как и вина причинителя содержит элемент противоправности (отношение нарушителя к своему противоправному поведению и его последствиям) и является основанием ответственности кредитора (причинителя), т. к. речь идет о невыгодном последствии для него, о санкции – размер причитающегося ему возмещения уменьшается или вообще должник при умысле кредитора освобождается от ответственности.

Тем не менее, вина потерпевшего имеет свои особенности. По-прежнему представляют интерес и заслуживают, на наш взгляд, поддержки суждения О.С. Иоффе. Вслед за О.С. Иоффе также считаем, что вина потерпевшего в случаях обоюдной вины заключается в том, что совершая действия, которые приводят к ущербу в его собственном хозяйстве, он вместе с тем нарушает права, принадлежащие причинителю ущерба (должнику): хотя потерпевший и причинил вред самому себе, его поведение влечет неблагоприятные имущественные последствия для другого лица - того, кто должен будет возмещать вред⁹².

⁹⁰ См.: Суханов Е.А. Указ. соч. С. 392.

⁹¹ См.: Иоффе О.С. Указ. соч. С. 157-158.

⁹² См.: Иоффе О.С. Указ. соч. С. 161; Суханов Е.А. Указ. соч. С. 390.

В связи с этим мы не разделяем мнение В.М. Болдинова, не соглашающегося с тем, что виновный потерпевший нарушает субъективное право причинителя вреда на беспрепятственное осуществление причинителем своей законной деятельности, а, следовательно, вторгается в чужую правовую сферу⁹³. Считаем, что виновное поведение потерпевшего и при обоюдной вине является противоправным, т.к. виновные действия потерпевшего, нарушая норму объективного права, в то же время не могут не нарушить соответствующее субъективное право. Известно, что нормы права всегда реализуются через правоотношение, и потому нарушение правовых норм невозможно без нарушения закрепленных в них субъективных прав. Виновный потерпевший посягает не только на свои, но и на чужие интересы – интересы причинителя⁹⁴.

Особенность вины потерпевшего заключается в том, что ответственность потерпевшего выражается не в обычной для гражданского права форме – в форме возмещения, а в виде сокращения объема ответственности причинителя и возложения соответствующей части наступившего ущерба на самого потерпевшего.

В связи с этим не представляется убедительным аргумент В.М. Болдинова о том, что нет нарушения субъективного права при обоюдной вине – иначе должна возникнуть обязанность по восстановлению нарушенного субъективного права⁹⁵. По нашему мнению, ответственность потерпевшего в форме сокращения объема ответственности причинителя – санкция за совершенное потерпевшим правонарушение, причем ответственность, которую он несет перед вторым участником гражданского правоотношения, а причинитель отвечает за совершенные им самим действия перед потерпевшим.

Как отмечалось, правила об обоюдной вине применяются и при ответственности владельца источника повышенной опасности. Прежде всего, в соответствии со ст. 1079 ГК РФ вред, причиненный в результате взаимодействия источников повышенной опасности, возмещается на общих основаниях (ст. 1064 ГК). Поэтому здесь применяются и правила об обоюдной вине.

На первый взгляд может создаться впечатление, что поскольку владелец источника повышенной опасности несет ответственность независимо от вины, то незачем обсуждать характер его поведения и устанавливать его вину. Но все же надо признать, что при причинении вреда источником повышенной опасности учитывается не только вина потерпевшего, но и

⁹³ См.: Болдинов В.М. Ответственность за причинение вреда источником повышенной опасности. СПб.: Юридический центр Пресс, 2002. С. 129.

⁹⁴ См.: Иоффе О.С. Указ. соч. С. 161.

⁹⁵ См.: Болдинов В.М. Указ. соч. С. 129.

вина причинителя, поскольку закон не только не устанавливает каких-либо ограничений в допустимости применения данного правила к случаям причинения вреда источником повышенной опасности, но и прямо в ст. 1079 ГК РФ имеется отсылка к п.п. 2, 3 ст. 1083 ГК РФ. Неправильно было бы считать, что нет необходимости обсуждать характер поведения владельца источника повышенной опасности и придавать юридическую значимость вине причинителя, если речь идет об основаниях его освобождения от обязанности по возмещению вреда⁹⁶.

Вина потерпевшего может повлечь полный отказ в возмещении причиненного ему вреда, если вред возник в результате умысла потерпевшего в соответствии с п. 1 ст. 1079, п. 1 ст. 1083 ГК РФ (например, при самоубийстве гражданина, бросившегося под поезд). Вина потерпевшего может привести к уменьшению размера возмещения (п. 2 ст. 1083 ГК), если вред причинен при грубой неосторожности потерпевшего. Вина потерпевшего в форме грубой неосторожности может освободить владельца источника повышенной опасности от ответственности. Но отказ в возмещении вреда, причиненного при грубой неосторожности потерпевшего, не допускается, если вред причинен его жизни и здоровью, при возмещении дополнительных расходов (п. 1 ст. 1085 ГК); расходов, связанных со смертью кормильца (ст. 1089 ГК), при возмещении расходов на погребение (ст. 1094 ГК).

Анализ закона свидетельствует о том, что на размер возмещения вреда оказывает влияние лишь грубая неосторожность потерпевшего. Простая неосторожность не принимается во внимание. Поэтому для определения размера возмещения необходимо установить, грубая или простая неосторожность была в действиях потерпевшего. Однако ни закон, ни судебная практика не дают ответа на вопрос, по каким критериям следует различать степени неосторожной вины.

В цивилистической литературе вопрос разграничения простой и грубой неосторожности является дискуссионным. Одни авторы при характеристике признаков грубой и простой неосторожности предлагают использовать виды неосторожности, разработанные наукой уголовного права, подобно тому, как используются в ГК РФ понятия крайней необходимости и необходимой обороны⁹⁷. Категорически с этим не согласен ряд других ученых, определяющих грубую неосторожность исходя из положений абз. 2 п. 1 ст. 401 ГК РФ как «непроявление должником той минимальной степени за-

⁹⁶ См.: Красавчиков О.А. Возмещение вреда, причиненного источником повышенной опасности. М.: Госюриздат, 1966. С. 172.

⁹⁷ См., например.: Матвеев Г.К. Основания гражданско-правовой ответственности. М., 1970. С. 174-177; Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части второй (постатейный). Издание третье, переработанное и дополненное / под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. М.: Юрайт-Издат, 2006. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

ботливости и осмотрительности, какую можно было бы ожидать от всякого участника имущественного оборота, окажись он на месте должника, и непринятие должником очевидных (хотя бы элементарных) мер в целях надлежащего исполнения обязательств»⁹⁸.

Судебная практика решает рассматриваемый вопрос в каждом случае с учетом конкретных обстоятельств дела. Так, суд признал наличие грубой неосторожности потерпевшего, когда он в состоянии сильного алкогольного опьянения шел по краю тротуара. Не удержав равновесия, он упал на проезжую часть и попал под колеса двигавшегося автобуса. Иск о возмещении вреда, причиненного смертью кормильца, был удовлетворен по принципу обоюдной вины – 30% вины потерпевшего и 70% вины причинителя⁹⁹.

Изучение арбитражной практики позволяет сделать вывод, что к грубой неосторожности потерпевшего суды относят нарушение различных правил (Правил дорожного движения, Правил устройства электроустановок и др.)¹⁰⁰. Например, требование о возмещении ущерба, причиненного вследствие повреждения кабеля при проведении ответчиком земляных работ, было удовлетворено, но размер возмещения уменьшен вдвое, поскольку «истец совершил грубую неосторожность, нарушив Правила устройства электроустановок»¹⁰¹.

Вопрос о неопределенности нормы об учете вины потерпевшего, содержащейся в абз. 2 п. 2 статьи 1083 ГК РФ и не позволяющей установить существенные признаки понятия «грубая неосторожность», послужил поводом для обращения гражданина Я. с жалобой в Конституционный Суд РФ. Конституционный Суд, отказывая в принятии жалобы к рассмотрению, указал, что использование в данной норме такого оценочного понятия, как «грубая неосторожность», обусловлено тем, что «разнообразие обстоятельств, допускающих возможность уменьшения размера возме-

⁹⁸ См.: Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. М., 1997. С. 613.

⁹⁹ См.: Тебряев А.А. Вина причинителя вреда в деликтных обязательствах. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

¹⁰⁰ См., например: «Обзор практики рассмотрения споров, связанных с исполнением договоров страхования»: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 28.11.2003 г. № 75 // Вестник ВАС РФ. 2004. № 1 (п. 9); Постановление Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 09.10.2006 по делу № А43-28098/2004-27-894; Постановление Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 21.11.2006 по делу № А11-18731/2005-К1-11/866/1; Постановление Федерального арбитражного суда Дальневосточного округа от 28.04.2007, 24.04.2007 № Ф03-А51/07-1/1129 по делу № А51-11525/2006-32-245. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

¹⁰¹ Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 21.08.2006 № Ф09-7155/06-С4. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

ния или отказа в возмещении, делает невозможным установление их исчерпывающего перечня в законе, а использование федеральным законодателем в данном случае такой оценочной характеристики преследует цель эффективного применения нормы к неограниченному числу конкретных правовых ситуаций»¹⁰².

Нам не представляется убедительным такое мнение Конституционного Суда РФ. Несмотря на то, что судам надлежит учитывать все обстоятельства дела, им должны быть даны четкие ориентиры для отграничения грубой и простой неосторожности, поскольку это имеет существенное значение при определении размера ответственности. Такими ориентирами могут служить различная степень предвидения вредных последствий в сочетании с различной степенью долженствования: при грубой неосторожности лицо предвидит вредные последствия, хотя и легкомысленно надеется их предотвратить, при простой же неосторожности лицо не предвидит наступления вредных последствий, но по обстоятельствам дела могло и должно было их предвидеть.

Л.Т. Махатадзе

аспирант

кафедра финансов, БГУЭП

АНАЛИЗ КЛЮЧЕВЫХ МОМЕНТОВ ГЛОБАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Международной торговой палатой в феврале текущего года проведено глобальное исследование рынка торгового финансирования («Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey»).

В исследовании, проводившемся в виде электронного анкетирования среди членов Банковской комиссии МТП, приняли участие 122 банка из 59 стран, в том числе 43% респондентов из Европы, 23% – из Азии, 20% – из Северной Америки, 6% – из Африки и остальные – из Южной Америки, Австралии и с Ближнего Востока.

В рамках исследования проведен анализ изменений и динамики мировой торговли и рынка торгового финансирования в основном за счет сравнения последних кварталов 2008 и 2007 гг. Также намечены тенденции развития торгового финансирования в ближайшие год – два, при этом в качестве основного ожидания отмечено увеличение в 2009 году спроса на традиционные продукты торгового финансирования.

¹⁰² Определение Конституционного Суда РФ от 21.02.2008 №-120-О-О. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

В настоящее время наблюдается дальнейшее распространение и усиление мирового экономического кризиса. По прогнозам Мирового банка, в 2009 году ожидается сокращение объемов мировой торговли товарами и услугами на 6,1% впервые с 1982 года. Согласно данным ВТО, обвал мирового спроса повлечет за собой снижение в 2009 году объемов экспорта товаров промышленного назначения почти на 9% с одновременным сокращением экспорта на 10% из развитых стран и на 2-3% из развивающихся¹⁰³.

Отмечается, что развивающиеся страны были затронуты в первую очередь. Сделки торгового финансирования на развивающихся рынках Азии и в части продаж, и в части приобретений практически парализованы. Данные SWIFT свидетельствуют, что азиатско-тихоокеанский регион получил сильный удар. Страны с низким уровнем дохода пострадали из-за снижения цен на товары широкого потребления и сокращения денежных переводов.

Экспортеры, входящие в международные сети поставщиков, оказались лучше защищены от финансовых встрясок, поскольку имеют возможность получать кредиты непосредственно у покупателей. Однако международные покупатели, учитывая, что их собственный источник финансовых ресурсов иссякает, станут более осмотрительными в предоставлении финансирования внутри их поставочных сетей.

Исследование подтвердило всеобщее сокращение объемов расчетов. 47% банков-респондентов указали на уменьшение количества экспортных аккредитивов и 43% отметили снижение общей суммы аккредитивных сделок¹⁰⁴.

При проведении внешнеторговых расчетов существенно сократились платежи по открытому счету. Согласно полученным комментариям, экспортеры соглашаются на расчеты по открытому счету только в случаях, когда они абсолютно уверены как в импортере, так и в стабильности страны покупателя и ее системы регулирования импорта. В этой связи многие банки говорят об увеличении спроса на документарные аккредитивы, которые позволяют защитить интересы как экспортеров, так и импортеров. Поэтому сегодня документарные аккредитивы становятся наиболее предпочтительной формой расчетов в международной торговле, особенно между территориально-отдаленными партнерами.

¹⁰³ Глобальное исследование Международной торговой палаты «Переосмысление рынка торгового финансирования в 2009 г.». (Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey) // Internet resources: <http://www.iccwbo.org>

¹⁰⁴ Глобальное исследование Международной торговой палаты «Переосмысление рынка торгового финансирования в 2009 г.». (Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey) // Internet resources: <http://www.iccwbo.org>

По-прежнему выпуск резервных аккредитивов характерен для Северной Америки, в то время как банковские гарантии наиболее распространены в Европе.

Следует отметить достаточно большой объем обрабатываемых документарных инкассо, доля которых в международных расчетах в странах Северной Америки, Европы и Азии составляет около 20%. Это объясняется стремлением экспортеров обезопасить себя от рисков, сопровождающих расчеты по открытому счету, а также желанием банков удерживать документы в своем распоряжении до момента осуществления платежа или получения акцепта.

Тяжелые кредитные условия могут привести к дальнейшему сокращению числа обращений к инструментам торгового финансирования. Почти половина респондентов (51%) указали, что в последнем квартале 2008 г. по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. уменьшились объемы их лимитов торгового финансирования для финансовых институтов. При этом 48% респондентов отметили в том же периоде увеличение спроса на выпуск банковских обязательств (гарантий, аккредитивов и пр.) и 52% сообщили об увеличении количества обращений с просьбой о добавлении подтверждений, что свидетельствует о стремлении экспортеров защитить свои поставки и понимание (оценку) ими платежных рисков страны банка-эмитента.

Основными причинами сокращения кредитных линий банки назвали:

- ужесточение критериев кредитования,
- ограничения в распределении капитала,
- закрывающиеся рынки,
- сокращение объемов межбанковского кредитования.

Сокращение ликвидности и переоценка рисков повлекли за собой повышение процентных ставок по кредитам и ссудам во многих, особенно развивающихся, странах.

Широко распространенной тенденцией стал рост стоимости продуктов торгового финансирования, отражающий увеличение цены фондирования, повышенные требования к капиталу и более значительные риски контрагентов по сделке. Более 40% респондентов отметили существенное за последние два года увеличение размеров комиссий по коммерческим и резервным аккредитивам и банковским гарантиям.

Выявленная МТП еще в ноябре прошлого года проблема увеличения количества судебных предписаний, запрещающих осуществление платежей по аккредитивам по основаниям иным, чем мошенничество, продолжает существовать. В настоящее время некоторые банки стали более скрупулезно проверять представляемые по аккредитивам документы, порой отходя от декларируемых МТП принципов проверки документов, основан-

ных на разумной тщательности, что в итоге привело к росту числа отказов от оплаты на основании незначительных расхождений.

В настоящее время наметились следующие тенденции в документарном бизнесе, характерные для всех регионов, принимавших участие в исследовании¹⁰⁵:

30% респондентов отметили увеличение числа отказов со стороны банков-эмитентов от оплаты документов по аккредитивам в последнем квартале 2008 г. по сравнению с тем же периодом 2007 г.;

20% респондентов, действуя в качестве банков-эмитентов, отметили растущее давление со стороны приказодателей, побуждающих банки находить причины для отказа в оплате документов, и основной причиной такого давления является падение цен на товары;

40% респондентов, действуя в качестве исполняющего банка, отметили рост числа сомнительных/необоснованных отказов от оплаты документов по аккредитивам;

30% респондентов отметили рост числа требований платежа, получаемых по резервным аккредитивам и гарантиям;

18% респондентов отметили увеличение случаев неплатежа/отказа от акцепта по документарным инкассо;

12% респондентов отметили увеличение количества судебных решений, запрещающих платежи по банковским обязательствам (аккредитивам, гарантиям и пр.).

Подавляющее большинство респондентов (86%) оценивают риски инструментов торгового финансирования на уровне или ниже рисков общебанковских кредитных продуктов. Этот вывод основывается также на статистических данных проведенного исследования, согласно которым 66% банков указали на значительно более низкие потери по сделкам торгового финансирования, чем те, которые они понесли на кредитовании.

При этом многие банки сталкиваются с ужесточением требований к капиталу согласно положениям Базеля II. Соблюдение нормативов достаточности капитала, установленных системой Базель II, в условиях мирового финансового кризиса вынуждает банки воздерживаться от финансирования. Требования к капиталу будут, конечно, варьироваться в зависимости от природы и структуры сделки, уровня риска контрагента и его страны, однако очевидно, что капиталоемкость кредитования средних корпора-

¹⁰⁵ Глобальное исследование Международной торговой палаты «Переосмысление рынка торгового финансирования в 2009 г.». (Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey) // Internet resources: <http://www.iccwbo.org>

тивных клиентов будет примерно в 4-5 раз выше, чем для аналогичных операций в рамках Базеля I¹⁰⁶.

Государственный сектор призван облегчить текущие условия. Члены банковской комиссии МТП подчеркивают важность предоставления срочного целевого финансирования и заключения в некоторых случаях соглашений с международными банками с целью решения проблем сокращения ликвидности и переоценки рисков. Бизнес-сообщество высоко оценило меры, предпринятые в последние месяцы экспортными кредитными агентствами, региональными банками развития и международными финансовыми институтами, в частности, в следующих сферах: 1) программы содействия торговле; 2) средства обеспечения (гарантирования) торговли; 3) увеличение пулов финансовой ликвидности; и 4) усовершенствование процедур страхования экспорта.

Прогнозы на 2009 год носят негативный характер. Ожидается дальнейшее ухудшение ситуации в международной торговле. Спад глобального спроса может иметь долгосрочный эффект и восстановление экономик будет происходить медленно после 2010 года. В своем обзоре МТП проводит различия между краткосрочной торговлей (со сроками исполнения до 6 месяцев) и долгосрочными проектами, носящими более капитальный характер. В настоящее время последние, включая «замороженные» крупномасштабные финансовые проекты, более подвержены влиянию кризиса, особенно в странах BRIC.

В качестве позитивного момента в отчете отмечено, что 71% респондентов ожидают в 2009 году увеличение спроса на традиционные продукты торгового финансирования. Данный прогноз является достаточно оптимистичным и отражает стремление банков учитывать и по возможности удовлетворять потребности своих клиентов.

М.А. Михайлова

аспирант

кафедра экономики и государственного управления, БГУЭП

К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ ВЫДЕЛЕНИЯ ГРАНИЦ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

В последние годы городские агломерации все чаще рассматривают как новый объект управления; агломерации стали рассматривать как территории, в границах которых существует потенциал для коренного улучшения качества жизни населения, создания новых стандартов качества городской

¹⁰⁶ Глобальное исследование Международной торговой палаты «Переосмысление рынка торгового финансирования в 2009 г.». (Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey) // Internet resources: <http://www.iccwbo.org>

среды. Для описания городской агломерации как нового объекта управления необходимо определить ее границы.

Ученые различных стран по-разному подходят к определению границ (делимитации) городских агломераций. В зарубежной Европе внешняя граница агломерации во многих случаях определяется окончанием непрерывной городской застройки. В таком понимании агломерация совпадает с фактическим городом и часто называется конурбацией. Отечественные ученые в рамки агломерации включают все населенные пункты, значительная доля жителей которых связана трудовыми поездками с главным городом агломерации.

В США в качестве агломераций выделяются стандартные метрополитенские статистические ареалы, которые целиком включают в себя первичные территориальные единицы (графства), удовлетворяющие определенным критериям связанности с главным городом, который должен насчитывать не менее 50 тыс. жителей (учитываются и непрерывность застройки, и трудовые связи, и плотность населения).

Исследователями предложены различные критерии выделения городских агломераций: плотность городского населения и непрерывность застройки, наличие большого города-центра, интенсивность и дальность трудовых и культурно-бытовых поездок, доля работающих вне места жительства, количество городских поселений-спутников и интенсивность их связей с городом-центром, число телефонных разговоров с центром и др. В ряде случаев принимают в качестве критерия комбинацию признаков, в других - ориентируются на один из них (например, выделяют границы агломераций по 1,5- или 2-часовым изохронам трудовых передвижений от города-центра). Ряд авторов приходит к выводу о невозможности совпадения границ, выделенных на основе различных системообразующих факторов, и исследует сочетание («переплетение») систем, формирующихся вокруг основного ядра.

В результате проведенного анализа критериев делимитации городских агломераций мы предлагаем выделить 2 группы критериев – критерии состояния, характеризующие величину и структуру агломерации, и критерии взаимодействия, характеризующие внутриагломерационные связи и развитость агломерации. Каждая группа критериев для удобства разбита на подгруппы (таблица 1).

Практический интерес предложенной группировки критериев при определении границ городских агломераций заключается в том, что, она представляет собой удобный и наглядный инструмент, позволяющий осуществить выбор необходимых критериев делимитации городских агломераций в зависимости от целей исследования и доступности источников информации.

Так, анализ различных подходов к определению границ городских агломераций показал, что выбор критериев делимитации городских агломераций зависит от цели исследования и его масштаба. Если ставится задача мелкомасштабного изучения большой совокупности агломераций в рамках страны или крупной ее части, то избираемый метод должен учитывать состояние имеющегося в распоряжении исследователя статистического материала. Наиболее распространено в таких исследованиях применение критерия транспортной доступности центра агломерации, как называемый метод изохрон (определение границ агломерации по затратам времени, необходимого для поездки в центр).

Если же проводится монографическое исследование конкретной агломерации, то выявляются реальные границы, фиксирующие изменения в плотности того или иного явления, признанного существенным для характеристики агломерации. Строится семейство границ, на основании которого проводится обобщенная граница.

Кроме того, при делимитации в исследовательских целях можно оперировать дробными территориальными единицами, а для целей планирования, управления и проектирования целесообразно опираться на существующее административно-территориальное деление.

В Иркутской области новым объектом управления может стать Иркутская агломерация, представленная высокоурбанизированной территорией на юге Иркутской области, ядром которой выступает областной центр.

Таблица 1

Группировка критериев делимитации городских агломераций

Группа критериев	Подгруппа критериев	Критерии
Критерии состояния, характеризующие величину и структуру агломерации	Критерии города-ядра	- численность населения города-ядра агломерации
	Критерии границ	- транспортная доступность центра агломерации, - территориальная близость
	Критерии спутниковой зоны	- количество и численность населения городских поселений – спутников, - соотношение численности населения городских поселений – спутников и города-ядра, - функциональная взаимодополняемость
Критерии взаимодействия, характеризующие внутриагломерационные связи	Критерии интенсивности различных потоков и связей	- маятниковая миграция (трудовые, учебные, бытовые, культурные и рекреационные поезд-

Группа критериев	Подгруппа критериев	Критерии
ационные связи и развитость агломерации		ки), - наличие единого рынка торговой, жилой, промышленной недвижимости, - наличие единого рынка сбыта, - общность коммунальной и транспортной инфраструктуры
	Критерии интенсивности использования территории	- плотность населения, - плотность и непрерывность застройки, - плотность дорожной сети
	Критерии развитости	- коэффициент сложности агломераций [Лаппо, 1978], - коэффициент агломеративности, индекс агломеративности [Лаппо, 1997]

На основе указанных принципов Институтом географии им. В.Б.Сочавы СО РАН было предложено три варианта границ Иркутской агломерации: так называемые «минимальный», «средний», «максимальный». Минимальный вариант: граница проведена в основном по границе городской застройки; агломерация представлена городскими территориями и землями между ними. Средний вариант: граница проведена частично по границам примыкающих к Иркутску, Ангарску и Шелехову муниципальных образований, а частично - по границам земель различных категорий. Вариант-максимум: граница проведена по границам примыкающих к Иркутску, Ангарску и Шелехову муниципальных образований.

Особенностью этой работы стало то, что она была выполнена в предельно сжатые сроки, в виду чего использование дополнительных (в том числе количественно измеренных) критериев не представлялось возможным. Считаем, что работа по определению границ Иркутской агломерации как нового объекта управления должна быть продолжена, и критерии ее определения должны соответствовать региональным особенностям. Нами предложены следующие критерии делимитации Иркутской агломерации (таблица 2).

Использование предложенных критериев позволит определить границы Иркутской агломерации как нового объекта управления с учетом интенсивности внутриагломерационных связей. В рамках уточненных границ Иркутской агломерации целесообразно осуществлять комплексное планирование использования территории, в том числе направленное на развитие транспортной и коммунальной инфраструктуры, жилищного строительства.

Таблица 2

Критерии делимитации Иркутской агломерации

Подгруппа критериев	Критерии	Необходимые данные
Критерии границ	Транспортная доступность центра агломерации	- временные затраты на достижение центра агломерации с использованием всех видов транспорта
Критерии интенсивности различных потоков и связей	Маятниковая миграция (трудовые, учебные, бытовые, культурные и рекреационные поездки),	- информация фактически зарегистрированных мест проживания и работы, - объемы перевезенных пассажиров (анализ пассажиропотока), - результаты социологических опросов
	Наличие единого рынка жилой недвижимости	- мониторинг уровня цен, - данные агентств недвижимости,
	Наличие единого рынка сбыта	- результаты социологических опросов - анализ размещения рекламных щитов вдоль основных транспортных магистралей
	Общность коммунальной и транспортной инфраструктуры	- общность аэропорта, железнодорожного узла-терминала, речного порта и др. - единые инженерные системы водо-, тепло-, энергоснабжения и др.
Критерии интенсивности использования территории	Плотность населения	- плотность расселения по основным транспортным коридорам

Список литературы:

1. Анимица Н.Г., Власова Н.Ю. Градоведение. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2006. – 417 с.
2. Глазычев В. Челябинская агломерация: потенциал развития / В. Глазычев, И. Стародубровская. - Челябинск, 2008. – 278 с.
3. Лаппо Г.М. Развитие городских агломераций в СССР / Г.М.Лаппо – М.: Наука, 1978. – 150 с.
4. Лаппо Г.М. География городов / Г.М.Лаппо – М.: Владос, 1997. – 480 с.
5. Полян П.М. Методика выделения и анализа опорного каркаса расселения. – М.: ИГ АН СССР, 1988. – 283 с.
6. Обоснование границ Иркутской городской агломерации. Отчет о выполнении научно-исследовательской работы: Институт географии им. В.Б.Сочавы СО РАН – 47 с., 1 илл., 1 табл., библи. 13 наименов., исп. источников 11, прил. 5.

Морозов А.И.

аспирант

кафедра предпринимательского и финансового права, БГУЭП

САМОРЕГУЛИРУЕМЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЕЙ

Саморегулируемые организации (СРО) впервые возникли в сфере рынка ценных бумаг в США и Англии. Современным прототипом СРО следует считать Нью-Йоркскую фондовую биржу с 1792 г. В США selfregulatory organizations стали развиваться с принятием Закона о ценных бумагах и биржах 1934 г. Позднее эти нормы были включены в параграф 78с Титула 15 Свода законов США. В Великобритании согласно Закону о финансовых услугах 1986 г. предусмотрено участие саморегулируемых организаций в управлении рынком финансовых услуг. Саморегулируемые организации возникли в других видах деятельности. Но ни в США и Великобритании, ни в других странах общего закона о СРО нет. Законодательство о СРО регулирует их деятельность только в той или иной сфере: рынка ценных бумаг, оценочной деятельности и т.д.

В РФ саморегулирование де-факто существует уже на протяжении 15 лет. Так, в середине 1994 г возникли первые саморегулируемые организации на рынке ценных бумаг, еще до принятия Федерального закона «О рынке ценных бумаг», а сам термин использовался применительно к фондовому рынку. Это были Национальная ассоциация участников фондового рынка как объединение брокеров и дилеров и Профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев, объединяющая регистраторов и депозитариев. Позднее в Постановлении Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку от 12 июля 1995 г. № 3 упоминается термин саморегулируемые организации. Определение саморегулируемой организации впервые было закреплено в ст. 48 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Де-юре термин саморегулирование был закреплен Федеральным законом от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». В соответствии с данным ФЗ **саморегулирование** – это самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил. Закон регулирует отношения, возникающие в связи с приобретением и прекращением статуса саморегулируемых организаций, деятельностью саморегулируемых организаций, объединяющих субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности,

осуществлением взаимодействия саморегулируемых организаций и их членов, потребителей произведенных ими товаров (работ, услуг), федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления. Следует отметить, что нормы, закрепленные в данном ФЗ в значительной степени повторяют правила, предусмотренные Модельным законом «О саморегулируемых организациях», принятым на пленарном заседании Межпарламентской ассоциации государств - участников СНГ 31 октября 2007 г.

Принятие общего Закона о СРО не исключает необходимости отдельных законов о саморегулировании субъектов профессиональной деятельности (нотариусов, адвокатов, оценщиков, аудиторов, арбитражных управляющих и т.д.) и предпринимательской деятельности (строителей, различных инвестиционных институтов и др.). В настоящее время федеральное законодательство предусматривает создание саморегулируемых организаций в различных сферах деятельности:

саморегулируемые организации арбитражных управляющих (Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»);

саморегулируемые организации управляющих компаний (Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»);

профессиональное объединение страховщиков (Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»);

саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг (Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», Федеральный закон от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»);

саморегулируемые организации оценщиков (Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»); саморегулируемые организации негосударственных пенсионных фондов (Федеральный закон от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах»).

саморегулируемые организации строителей (Федеральный закон Российской Федерации от 19.07.2007 № 136-ФЗ «О внесении изменений в статьи 17 и 18 Федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» по вопросам лицензирования строительной деятельности», Федеральный закон от 22 июля 2008 г. № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».)

Касаемо СРО строительных организаций предусматривается три вида таких образований:

- СРО строительных организаций;
- СРО предприятий, ведущих изыскательные работы;
- СРО организаций, осуществляющих проектные работы.

С внедрением института саморегулирования в течение 2009 года существенно изменяется специфика градостроительных отношений. Нормативная база представляет собой федеральное законодательство с региональной спецификой в виде методов формирования СРО, когда власть больше не хочет выдавать лицензии, а народ больше не сможет их получать после 1 января 2009 г. Федеральный сегмент продемонстрировал ФЗ от 22 июля 2008 г. № 148-ФЗ «О внесении изменений в ГрК РФ и отдельные законодательные акты РФ»; ФЗ от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», технические регламенты «О безопасности зданий и сооружений», «О безопасности строительных материалов». При этом достаточно широк перечень субъектов государственного регулирования, оказывающих воздействие на пока столь малочисленные объекты. По оценкам Министерства юстиции, на данный период зарегистрированных СРО в области строительства, проектирования, изыскательной деятельности насчитывается около 40, в разной степени сформирован пакет документов в объеме, необходимом для государственной регистрации, еще у 40 подобных организаций, на территории Иркутской области ни одной СРО зарегистрировано не было. Отправной точкой является деятельность Правительственной комиссии по техническому регулированию, которую закрепляют ряд Министерств: регионального развития, промышленности и энергетики, экономического развития РФ. Органы государственной власти субъектов участвуют в вопросах утверждения региональных нормативов градостроительного планирования надзором в рамках имеющихся полномочий. Примером этого служит деятельность уполномоченного органа исполнительной власти Иркутской области – Министерство строительства и дорожного хозяйства Иркутской области. Полномочия исполнительной власти закреплены в пп. 3.1 - 3.4 ст. 6 гл. 2 ГрК:

- ведение реестра СРО;
- контроль (надзор) за деятельностью СРО;
- обращение в арбитражный суд с требованием об исключении из государственного реестра;
- установление перечня видов работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства.

Полномочия власти подразумевают наличие уполномоченного федерального органа исполнительной власти, который возьмет на себя право согласно закону утверждать перечень видов работ, влияющих на безопасность объектов капитального строительства. В данном случае действует принцип «Разделяй и властвуй», когда Ростехнадзор готов взять на себя

функции надзора, как видно из названия данной структуры; Минэкономразвития по силам попытка возобновить разработку технической документации в данной области, Минрегионразвития способен сформулировать перечень работ, которые влияют на безопасность и качество в строительстве. Возвращаясь к надзору за деятельностью СРО, ФЗ № 148-ФЗ предусмотрел:

- плановые проверки раз в два года;
- внеплановые проверки на основании заявлений физических и юридических лиц, органов государственной власти, правоохранительных органов;
- ведение государственного реестра.

Средства для проведения надзора сформулированы ст. 55.19 ГрК и являются собой плановые и внеплановые проверки: плановая проверка один раз в два года; внеплановая проверка – в целях контроля за исполнением предписаний об устранении нарушений, выявленных в ходе плановых проверок. Решение о проведении внеплановой проверки принимается органом надзора на основании заявления любого лица.

СРО как система представлена в виде двухуровневой модели, где нижний уровень - региональные СРО; верхний уровень - объединение регионов. Работа наднационального объединения тезисно подчинена созданию единых стандартов, требований и правил, защите прав и интересов региональных СРО, представлению интересов строительного сообщества в органах законодательной и исполнительной власти РФ. Указом Президента РФ от 12 мая 2008 г. № 724 упразднено Федеральное агентство по строительству и ЖКХ (Росстрой РФ), его функции переданы Минрегиону РФ. Создан Департамент регулирования градостроительной деятельности, в структуре департамента сформирован отдел градостроительства, инженерных изысканий и проектирования. За Министерством регионального развития РФ до внесения изменений в соответствующие нормативные правовые акты РФ закреплено право на осуществление лицензирования в области проектирования, строительства и инженерных изысканий. Данное правило закреплено Постановлением Правительства РФ от 29 мая 2008 г. № 405 «О некоторых вопросах деятельности Министерства регионального развития РФ».

Как и любая организация, СРО обречена на наличие документооборота, в рамках которого согласно ст. 55.5 ГрК есть место обязательным и факультативным бумагам. К первой группе относят: документ, устанавливающий условия выдачи свидетельств о допуске к работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов кап. строительства; документ, устанавливающий правила контроля за соблюдением требований; документ, устанавливающий меры воздействия за несоблюдение требований. В

роли факультативных выступают: правила выполнения работ, требования к результатам работ, системе контроля за работами; правила саморегулирования (добрые пожелания). Внутренняя логика документооборота подчинена отсутствию противоречий требованиям технических регламентов.

Допуск к работам - ст. 55.8 ГрК подразумевает наличие перечня видов работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства. Выдача свидетельства о допуске к работам осуществляется без взимания платы. Действие свидетельства о допуске к работам прекращается:

- 1) по решению органа управления СРО;
- 2) по решению суда;
- 3) в случае прекращения членства.

Применение мер воздействия в отношении членов СРО прописано в ст. 55.15 ГрК и является закрытым по своему содержанию. Оно подразумевает:

- 1) вынесение предписания об устранении выявленных нарушений;
- 2) вынесение предупреждения;
- 3) приостановление действия свидетельства о допуске к работам;
- 4) прекращение действия свидетельства о допуске к работам;
- 5) исключение из членов СРО.

Решение о применении меры воздействия может быть обжаловано в арбитражный суд.

Модель ответственности закреплена для СРО в ст. 55.16 ГрК - субсидиарная ответственность по обязательствам своих членов. Возмещение вреда, причиненного работами, согласно п. 1 ст. 60 ГрК несут:

- 1) РФ, субъект РФ, если вред причинен в результате несоответствия результатов инженерных изысканий требованиям технических регламентов и имеется положительное заключение государственной экспертизы;
- 2) СРО в отношении лица, которое имело свидетельство о допуске к работам.

Подводя итог можно выделить пять этапов эволюции строительной деятельности в период перехода от лицензирования к саморегулированию.

1-й этап: до 1 января 2009 г. статус СРО могут приобрести только некоммерческие организации, членами которых являются лица, имеющие лицензии на выполнение деятельности по инженерным изысканиям для строительства зданий и сооружений, по проектированию зданий и сооружений, по строительству зданий и сооружений, за исключением сооружений сезонного или вспомогательного назначения.

2-й этап - с 1 января 2009 г. новые лицензии на ПИР и СМР не выдаются.

3-й этап - с 1 января до 31 декабря 2009 г. строительная деятельность может осуществляться на основании лицензии или на основании допуска, выданного СРО.

4-й этап - с 1 января 2010 г. строительная деятельность по видам работ, влияющих на безопасность в строительстве, без соответствующего допуска СРО запрещена.

5-й этап - с 1 января 2011 г. члены СРО обязаны страховать свою ответственность.

А.Ф. Шуплецов

д.э.н., профессор

зав. кафедрой экономики предприятия и
предпринимательской деятельности, БГУЭП

М.С. Муравьева,

аспирант

кафедра экономики предприятия и
предпринимательской деятельности, БГУЭП

МОДЕЛЬ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДИСБАЛАНСА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАБОЧИХ КАДРОВ НА РЫНКЕ ТРУДА

Важнейшей целью развития рыночных отношений в России является повышение эффективности экономики, рост благосостояния населения, полноценное использование природного и трудового потенциала регионов.

Для экономики Российской Федерации в дореформенный период было характерно плановое управление процессами воспроизводства рабочей силы, предусматривавшее, фактически, регулирование государством трудового потенциала практически на монополистической основе. Государственные органы обладали большими возможностями по мобилизации трудовых ресурсов и их распределению по регионам и секторам экономики с учетом как социально-экономических, так и политических задач развития государства. Этим задачам была подчинена и система оплаты труда. К особенностям практики использования трудовых ресурсов в условиях плановой экономики можно отнести жесткую вертикаль власти и весомую координирующую роль партийных органов. В рамках подобной системы фактически исключалась возможность крупных разногласий между работодателями (как правило, государственными учреждениями и предприятиями) и профсоюзами, практиковалось их тесное сотрудничество. Необходимый баланс интересов работодателя и наемных работников достигал-

ся в условиях высоких гарантий занятости и широко развитой системы социальных преференций¹⁰⁷.

В начале 1990-х гг. в нашей стране произошел резкий переход от плановой экономики к рыночным отношениям. Этот переход был столь стремительным, что не мог не повлечь за собой массу негативных последствий. В частности такие проявления стали иметь место в социальной сфере и на рынке труда. На рынке труда произошел резкий рост численности безработных в связи с изменением структуры потребности в рабочих кадрах, а также кризисные проявления такого перехода очень явно проявились в системе профессионального образования, когда ориентированность населения на получение высшего образования стала практически губительной для системы начального и среднего профессионального образования.

Расширение сферы профессионального обучения и непродуманное формирование ее структуры без привязки к динамике и структуре отечественного производства сформировали серьезную проблему структурного несоответствия спроса и предложения рабочей силы в профессионально-квалификационном разрезе, что в условиях претензий молодых специалистов может означать создание значительного потенциала внешней миграции¹⁰⁸.

Это привело к тому, что по имеющимся оценкам, в нашей стране доля высококвалифицированных рабочих в настоящее время стала составлять 15%, что ниже в два раза, чем в 90-х годах, и втрое ниже, чем доля таких рабочих в странах с развитой рыночной экономикой. Все это говорит о том, что реализация крупномасштабных задач в экономике, стратегии обеспечения ее конкурентоспособности будут невозможны без воспроизводства трудовых ресурсов и их эффективного использования.

В стране назрела острая потребность в притоке в экономику высококвалифицированных кадров, в расширении подготовки и переподготовки квалифицированных рабочих.

В настоящее время для российского рынка труда характерны существенные диспропорции между спросом и предложением рабочей силы, старение персонала на предприятиях, дефицит квалифицированных кадров по рабочим профессиям и специальностям. В то время когда происходит приток абитуриентов в высшие учебные заведения, в системе начального и среднего профессионального образования наблюдается сокращение числа

¹⁰⁷ Коровкин А.Г. Макроэкономические проблемы сферы занятости и рынка труда в России и некоторые направления их решения/ А.Г. Коровкин, И.Б. Королев, А.В. Полежаев// ЦЭМИ РАН Ж. «Концепции». – 2003. - №2 (12). - С.16.

¹⁰⁸ Коровкин А.Г. Динамика занятости и рынка труда. Вопросы макроэкономического анализа и прогнозирования /А.Г. Коровкин//М.: МАКС Пресс. – 2001 г. – С.12-45.

поступающих. Это проявилось в том, что процессы реструктуризации во многих ключевых отраслях национальной экономики и промышленности столкнулись с дефицитом квалифицированной рабочей силы, отсутствием или несоответствием уровня специалистов требованиям обеспечения конкурентоспособности предприятий и целых отраслей.

Одним из главных направлений развития национального рынка труда выступает преодоление диспропорций и различий в уровне развития и степени разбалансированности региональных рынков труда. Для решения данной проблемы, на наш взгляд, следует уделить решению балансовой задачи, основанной на системном подходе, включающем анализ демографической ситуации в регионе, анализ модели распределения потоков выпускников школ и прогноза развития экономики региона (рис. 1).

Данная схема дает представление о том, на какие факторы необходимо повлиять для того, чтобы обеспечить потребности рынка труда в достаточном притоке новых кадров в нужном количестве и профессионально-квалификационном разрезе.

Итак, на демографический фактор повлиять сложно, но некоторое влияние на него оказывается благодаря программе поддержки рождаемости, проводимой Правительством РФ.

Наиболее поддающийся управлению фактор – это прием в учреждения профессионального образования (начального, среднего и высшего). Как видно из представленной схемы, эти потоки будут распределяться по всем уровням профессионального образования на основании итогов сдачи единого государственного экзамена (ЕГЭ). Формирование групп для обучения в профессионально-квалификационном и количественном разрезе должны формироваться исходя из потребностей экономики, а именно на основании прогнозных значений выработки внутреннего регионального продукта (ВРП), согласно принятым программам экономического развития региона. Также надо отметить, что преимуществом данной системы обеспечения подготовки кадров для промышленности является и то, что она включает в себя и граждан, направленных на профессиональную переподготовку или повышение квалификации государственными органами занятости населения либо по собственной инициативе. Такой подход позволит снизить уровень структурной безработицы на рынке труда и социальной напряженности во время кризисных явлений в экономике.

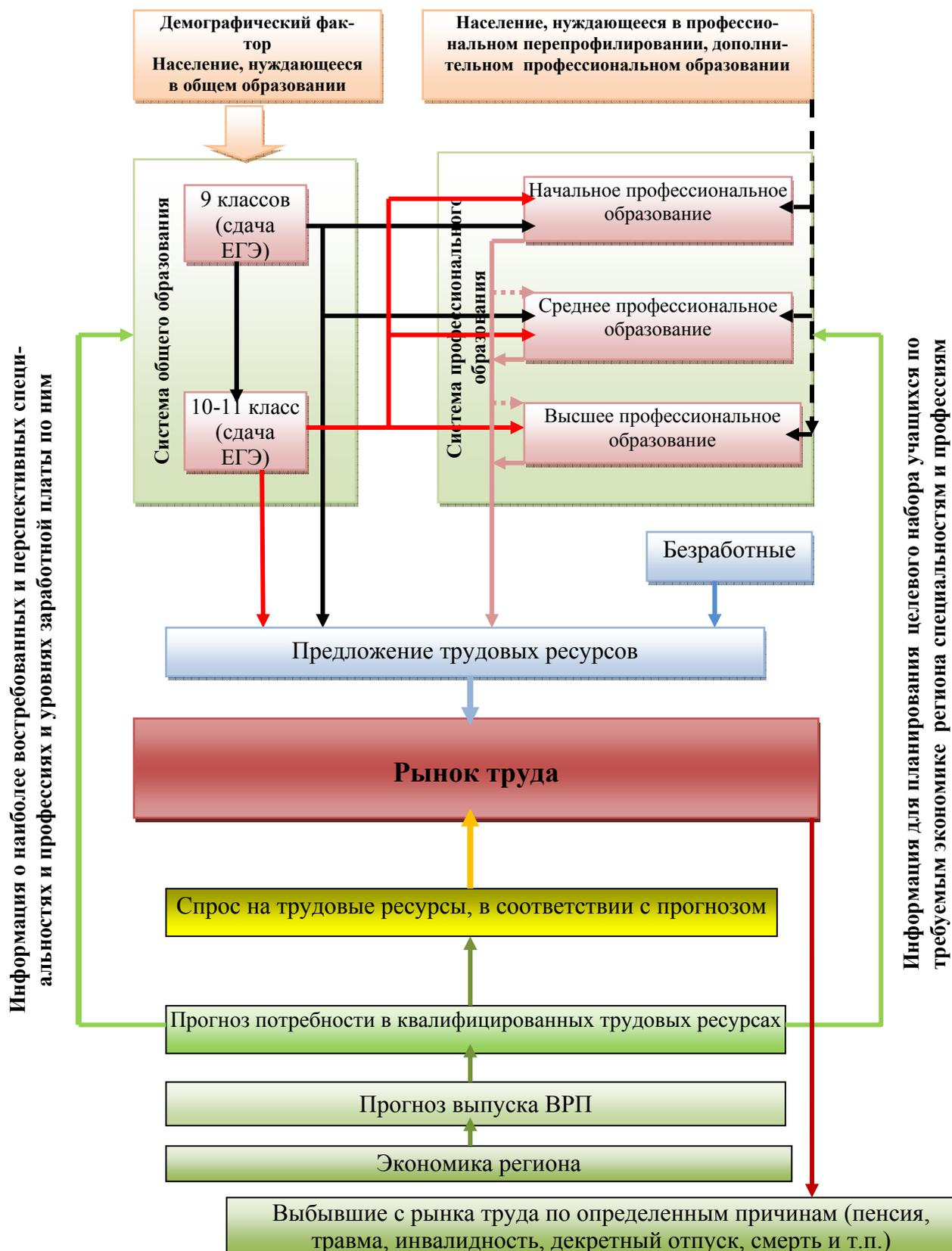


Рис.1. Модель взаимодействия и способы регулирования баланса рабочей силы на рынке труда посредством системы образования граждан

И.С.Нигматулина

аспирант

кафедра экономики труда и управления персоналом,
БГУЭП

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ В КОМПАНИИ

Большинство людей не могут добиться успеха только потому, что занимаются не своей работой», — пишет Ли Якокка, бывший президент Ford Motor Company и председатель правления Chrysler. К этому можно добавить, что если речь идет о людях, уполномоченных принимать важные для бизнеса решения, то их личная драма (не нашли «свою» работу) становится проблемой всей Компании.

Российские компании начинают остро чувствовать эту проблему. Не случайно консультанты в сфере HR отмечают растущий спрос на услугу оценки персонала. В некоторых консалтинговых фирмах на нее приходится не меньше трети заказов. [4]

Оценка персонала — это процесс определения эффективности деятельности сотрудников в ходе реализации задач организации, позволяющий получить информацию для принятия дальнейших управленческих решений. [1]

Оценка — более широкое понятие, чем аттестация. Оценка может быть формальной и неформальной. Оценка может осуществляться как регулярно, так и нерегулярно, в зависимости от конкретных потребностей Компании. [1]

Как показывают оценка российских менеджеров, несоответствие занимаемой должности сравнительно редко бывает связано с отсутствием узкоспециальных навыков, например, знания финансов, логистики и пр. Главная причина неэффективности — дефицит собственно управленческих компетенций, иначе говоря, умения работать с людьми и процессами. Поэтому важно безошибочно определять результативность менеджера.

Система оценки в Компании внедряется в несколько этапов (рис. 1).

Принятие решения о создании системы оценки в Компании

Важно, чтобы высшее руководство Компании разделяло мнение о необходимости внедрения системы оценки персонала.

Действия на данном этапе:

а) Определить цели оценки персонала, ее влияние на мотивацию сотрудников.

б) Принять решение о целесообразности внедрения системы оценки в целом, определить методологию.



Рис. 1. Этапы разработки системы оценки персонала в Компании

в) Определить сроки создания рабочей группы. [2]

2. Создание рабочей группы

В рабочую группу должны входить сотрудники разных служб и уровней управления. Если в группу входят рядовые сотрудники, это обеспечивает ряд «плюсов»: они знают производство, это повышает лояльность персонала по отношению к Компании и т.п.

HR-департамент составляет план действий по созданию и внедрению системы, а также бюджет, если это необходимо.

3. Выбор методов оценки и разработка первого варианта системы

Создание самой системы происходит в несколько этапов:

а) Определить модель корпоративных компетенций.

б) Уточнить/обновить управленческие инструменты Компании (организационная структура, линейное подчинение, должностные инструкции, индивидуальные ключевые показатели эффективности).

Результатом должно стать определение метода оценки, структуры системы оценки, набора корпоративных компетенций, оценочной шкалы, варианты форм.

в) Утвердить окончательный вариант высшим руководством Компании. Доработка системы и подготовка документов HR-департаментом

а) Положение об оценке.

б) Оценочные формы.

в) Инструкции для руководителя и сотрудника. [2]

Информационная поддержка системы внутри Компании, проведение обучения для менеджеров (оценивающих)

Это может быть публикация серии статей в корпоративной прессе, информация на сайте Компании и т.д. В этот же период HR-департамент проводит серию обучающих семинаров для среднего менеджмента. Желательно, чтобы рассылка графика сопровождалась обращением первого лица Компании (например, через корпоративный сайт) с объяснением важности данного мероприятия. При этом важно осветить преимущества оценки для Компании и сотрудников, описать последовательность проведения оценки, общую структуру оценочных форм и способ их заполнения со ссылками по каждому пункту на инструкцию, практический тренинг постановки задач и их соотнесения с бизнес-планом с помощью техники SMART. Кроме того, важно упомянуть о последствиях проведенной оценки для сотрудников: влияние на размер заработной платы, премий, выдвижение в кадровый резерв, нематериальное стимулирование, направление на обучение и т.д.

Доработка системы с учетом пожеланий менеджеров среднего звена

Данное мероприятие помогает исключить мелкие погрешности, которые были допущены на проектом этапе.

Проведение обучения для персонала

На данном этапе HR-департамент, согласно плану, проводит обучение.

Проведение оценки

Первую оценку персонала можно считать апробацией системы и провести ее в пилотной группе. Главная задача этого этапа HR-департамента — консультация руководителей и сотрудников.

Подведение итогов, анализ успехов и неудач

Необходимо получить обратную связь руководителей по поводу эффективности проведенной оценки и проанализировать, устранить недостатки. [2]

По результатам исследования Бранта Петерсона (Колумбийский университет, 2004 год) качество проведенного тренинга дает лишь 24% успеха мероприятия, 26% составляет его качественная подготовка, а 50% - это сопровождение и качественные консультации обучающих специалистов в постучебный период. [3]

После разработки и апробации системы оценки данная практика распространяется на всех сотрудников Компании, которая строится по следующему алгоритму. (рис.2)



Рис. 2. Цикл планирования и оценки деятельности сотрудников

1. Составление бизнес-планов

Планы Компании формируют планы сотрудников подразделений, определяются ключевые показатели эффективности, которые доводятся до сведения сотрудников реализующих данные задачи. [2]

2. Планирование работы

На данном этапе HR-департамент определяет графики проведения оценки. Оценка проходит по каскадному принципу. (рис.3)

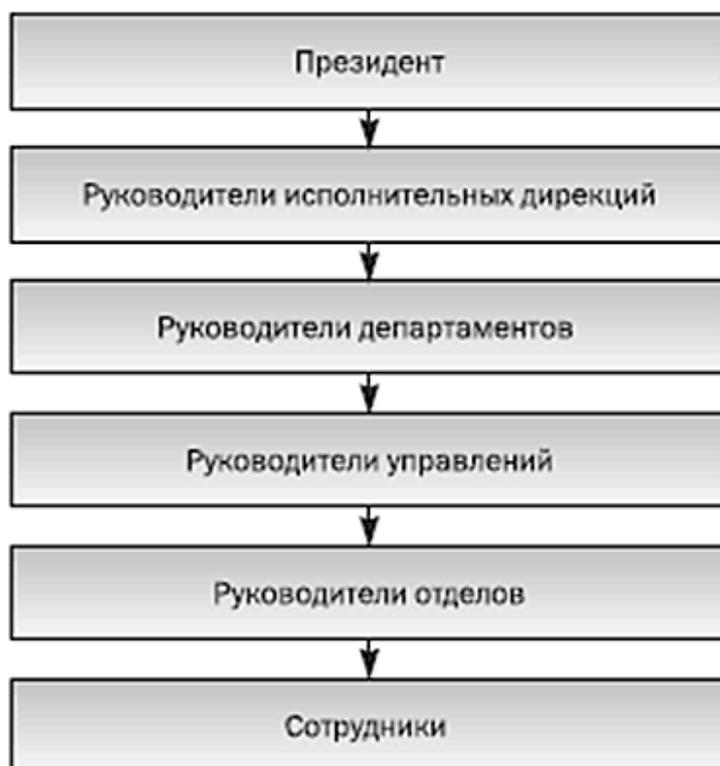


Рис. 3. Каскадирование оценки в Компании

Такой подход дает цельное представление об эффективности работы персонала разных уровней в Компании.

Процесс постановки задач начинается с определения ожидаемых результатов работы в следующем периоде. Результатом такого обсуждения является заполнение форм. Формы заполняются в двух экземплярах, которые хранятся у руководителя и подчиненного. В конце периода данная форма будет использоваться для оценки эффективности деятельности сотрудника. [2]

3. Мониторинг текущей деятельности

В течение всего периода руководитель и сотрудник анализируют достижения и недостатки в работе, методы улучшения качества работы и происходит корректировка установленных в начале периода задач (по необходимости).

Кроме классического способа заполнения форм (на бумажном носителе), это можно осуществлять в режиме on-line:

сотрудник делает отметки в форме

форма автоматически пересылается руководителю по электронной почте

руководитель проверяет правильность заполнения, вносит свои поправки

форма распечатывается и проводится оценочное интервью

после интервью согласованная оценка окончательно фиксируется в электронном виде с сотрудником, он подписывает ее электронной подписью

руководитель подписывает форму электронной подписью

форма пересылается вышестоящему руководителю, он ставит свою электронную подпись

после прохождения всех уровней организационной иерархии форма автоматически пересылается в HR-департамент

формы за текущий и за ряд предыдущих лет хранятся в электронном виде в HR-департаменте, у руководителя и сотрудника

Данный метод минимизирует бумажный документооборот и повышает скорость обмена информацией.

4. Оценка работы

Ближе к окончанию цикла оценки планируется встреча по обсуждению итоговой оценки.

Сотрудник получает от HR-департамента оценочную форму и заполняет ее, давая оценку своей деятельности. Затем он указывает возможные способы улучшения показателей эффективности труда и свои пожелания по обучению на предстоящий период.

В это же время руководитель независимо производит оценку выполнения задач подчиненным и его компетенций, продумывает план развития или выделяет области развития на следующий период.

После этого сотрудник и руководитель встречаются друг с другом и обсуждают достигнутые результаты в сравнении с запланированными показателями. Руководитель дает обратную связь.

Итоги собеседования фиксируются в оценочном листе, его подписывают и руководитель, и сотрудник. Затем форму подписывает вышестоящий руководитель, и в случае разногласий в оценке его мнение является решающим и окончательным. У руководителя и сотрудника хранятся копии оценочного листа, а оригинал — в HR-департаменте. [2]

5. Анализ результатов деятельности

Заполненные формы отправляются в HR-департамент, где они хранятся в течение года, на основе анализа данных:

даются рекомендации по пересмотру заработной платы и премии;

составляется план обучения и развития сотрудников Компании;

составляется план формирования кадрового резерва. [2]

Оценка персонала имеет своей целью изучить степень подготовленности работника к выполнению именно того вида деятельности, которым он занимается, а также выявить уровень его потенциальных возможностей с целью оценки перспектив роста (ротации). Что позволяет организации эффективно анализировать, планировать, реализовывать свои цели.

Список используемой литературы

1. Борисова Е. Аттестация. Стоит ли игра свеч? [электронный ресурс] / Е.Борисова // Персонал-Микс .- <http://www.cfin.ru/management/people/>
2. Вучкович-Стадник А. Оценка персонала: четкий алгоритм действий и качественные практические решения– М.: Эксмо, 2008. – 188 с.
3. Кубатиева Ф. Любимые грабли: как не совершать стандартных ошибок? / Ф. Кубатиева // Кадровое дело. - 2007. - №12. – С. 23-26
4. Поддубный А. Матричная сборка [электронный ресурс]/ Поддубный А. // Менеджмент роста - 2007. - №4. (http://www.cfin.ru/management/people/dev_val/manager_assessment.shtml)

А.В. Николаева

аспирант

кафедра экономики предприятия и
предпринимательской деятельности, БГУЭП

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ И ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ РЕГИОНА

Основным направлением инвестиционной политики в черной металлургии России является техническое перевооружение и реконструкция традиционных предприятий полного цикла. Отставание в технологическом развитии закрепляет специализацию нашей страны на производстве полуфабрикатов и продукции с низкой добавленной стоимостью. Это обуславливает необходимость разработки инвестиционной политики, направленной на смену технологического уклада. В децентрализованной экономике основным субъектом инвестиционной политики должен стать частный бизнес. Роль государства в этом процессе – инициировать инвестиционную деятельность частных компаний, создать благоприятные условия для инвестиций. Учитывая, что металлургическая отрасль в большинстве стран мира является одной из самых регулируемых на государственном уровне, а мировая торговля осуществляется не по законам открытого рынка и свободной конкуренции, значение государства является решающим.

В этой связи предлагаем методику оценки и формирования инвестиционной политики в черной металлургии региона, блок-схема которой представлена на рис. 1. Дадим ее описание.

Оценка состояния инвестиционной политики в черной металлургии региона включает в себя два этапа. Первый этап является основным; здесь оценивается состояние технологической базы черной металлургии региона, страны и стран-основных производителей продукции отрасли (групп стран). Для этого, во-первых, на основе материалов научно-технической печати (ведущих научных, технических изданий, публикаций, материалов конференций, посвященным новым технологиям и т.п.) составляется перечень передовых технологий производства в отрасли.

Во-вторых, организовывается статистический учет внедрения передовых технологий, находящихся в массовом и экспериментальном использовании. Используя информацию ведущих мировых и отечественных научно-исследовательских организаций и институтов, занятых разработкой перспективных промышленных технологий, а также материалов, публикуемых в статистических сборниках, составляется база данных практики использования этих технологий в отрасли.

В-третьих, формируется упорядоченная в пространстве и во времени выборка данных по использованию передовой технологии (группы технологий) в черной металлургии региона, страны и стран-основных производителей продукции отрасли (группах стран).

В-четвертых, рассчитываются и анализируются параметры b_0 , b_1 и b_2 логистического уравнения $y_t = \frac{b_0}{1 + b_1 e^{-b_2 t}}$. Для расчета параметров логисти-

ческого уравнения можно использовать несколько методов. Наиболее простым является метод трех точек. Достоинством этого метода является возможность его применения в случае отсутствия полного ряда исходных данных; параметры логистического уравнения рассчитываются на основе трех точек y_0 , y_1 и y_2 , которые являются фактическими значениями в начале, середине и в конце ряда динамики. Непременным условием является равенство расстояний между этими уровнями. Однако данный метод очень чувствителен к величине значений y_0 , y_1 и y_2 , которые могут содержать существенный элемент случайности, поэтому он полезен при осуществлении различного рода прикидок, особенно при наличии отрывочных, по той или иной причине, данных о динамике явления.

I. Оценка состояния инвестиционной политики в черной металлургии региона

1. Оценка состояния технологической базы черной металлургии региона, страны и стран-основных производителей продукции отрасли (групп стран)

- 1.1. Составление перечня передовых технологий производства в черной металлургии и их сравнительная эффективность
- 1.2. Организация статистического учета практики применения данных технологий производства в отрасли
- 1.3. Формирование выборки данных по использованию передовой технологии (группы технологий) в регионе, стране и странах-основных производителях продукции отрасли (группах стран)
- 1.4. Расчет параметров логистического уравнения и их анализ
- 1.5. Прогноз распространения передовой технологии (группы технологий) в черной металлургии региона, страны и стран-основных производителей продукции отрасли (группах стран)

Основные показатели (количественные):

1. Уровень внедрения передовой технологии производства (группы технологий) в черной металлургии региона
2. Скорость распространения передовой технологии производства (группы технологий) в черной металлургии региона

2. Дополнительный анализ инвестиционной политики в черной металлургии региона

- 2.1. Выделение крупнейших предприятий черной металлургии в регионе
- 2.2. Определение субъектов инвестиционной политики в черной металлургии региона
- 2.3. Анализ итогов и перспектив реализации инвестиционных программ крупнейших предприятий черной металлургии региона с учетом интересов субъектов отраслевой инвестиционной политики

Дополнительные показатели (качественные):

1. Реализация интересов населения региона в результате осуществления инвестиционных программ крупнейших предприятий черной металлургии региона

II. Формирование инвестиционной политики в черной металлургии региона

1. Оценка перспектив развития черной металлургии в регионе

- 1.1. Оценка потенциального спроса на продукцию отрасли (в регионе, в близлежащих регионах)
- 1.2. Наличие ресурсов для развития металлургического производства в регионе (первичных, вторичных)
- 1.3. Наличие территории для развития металлургического производства в регионе

2. Выделение потенциальных субъектов инвестиционной политики в черной металлургии региона (внутренние, внешние)

3. Формирование эффективной комбинации способов координации инвестиционного поведения хозяйствующих субъектов в черной металлургии региона

- 3.1. Выявление целей инвестиционного поведения потенциальных субъектов инвестиционной политики в черной металлургии региона
- 3.2. Определение области общих интересов потенциальных субъектов инвестиционной политики в черной металлургии региона, расчет эффективности предлагаемых инвестиционных проектов
- 3.3. Разработка договора о намерениях между субъектами инвестиционной политики в черной металлургии региона

4. Принятие документа о формировании инвестиционной политики в черной металлургии региона

Рис. 1. Блок-схема методики оценки и формирования инвестиционной политики в черной металлургии региона

Более сложным, но и наиболее точным из всех методов оценки параметров логистического уравнения является метод наименьших квадратов. Различные авторы (Фишер, Гетеллинг, Юл, Родс, Нейр) предложили выполнять преобразования вида логистической кривой и оценивать ее параметры с помощью данного метода. По Родсу, функция логистической кривой преобразовывается к виду: $\frac{1}{y_{t+1}} = \frac{1 - e^{-b_2}}{b_0} + e^{-b_2} * \frac{1}{y_t}$ и, используя метод наименьших квадратов, оценивается линейное уравнение регрессии с параметрами $\frac{(1 - e^{-b_2})}{b_0}$ и e^{-b_2} . Затем находится коэффициент b_1 по формуле:

$$\ln b_1 = \frac{b_2(n+1)}{2} + \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \ln\left(\frac{b_0}{y_t} - 1\right).$$

В-пятых, прогнозируется распространение данной технологии в отрасли, исходя из предпосылки «как будет, если ничего не предпринимать и не регулировать данный процесс». Для этого в уравнение логистической кривой подставляется то значение периода t , на который строится прогноз; параметры b_0 , b_1 и b_2 принимаются теми же, что и в предыдущих периодах.

Второй этап – дополнительный анализ инвестиционной политики в черной металлургии региона. Здесь необходимо, во-первых, выделить крупнейшие предприятия черной металлургии в регионе. Во-вторых, определить субъектов инвестиционной политики в черной металлургии региона. И, в-третьих, проанализировать итоги и перспективы реализации инвестиционных программ крупнейших предприятий отрасли региона с учетом интересов субъектов отраслевой инвестиционной политики. Являясь наиболее информированным субъектом экономики, администрация региона должна давать оценку экономического поведения всех хозяйствующих субъектов отрасли, которые осуществляют свою деятельность на территории региона.

Результатом оценки состояния инвестиционной политики в черной металлургии региона должен стать вывод о степени ее прогрессивности, на основе сравнения уровня и скорости распространения передовой технологии производства (группы технологий) со странами-крупнейшими производителями продукции отрасли. Таким образом, критериями или показателями прогрессивности инвестиционной политики в черной металлургии региона является уровень и скорость распространения передовых технологий производства. Если уровень внедрения передовых технологий в черной металлургии региона значительно отстает от достижений зарубежных стран, а скорость их распространения не позволит в перспективе выйти на аналогичный уровень, инвестиционная политика является непрогрессивной. На основе анализа итогов и перспектив реализации инвестиционных программ крупнейших предприятий отрасли региона следует сделать вы-

вод о том, позволят ли планируемые мероприятия достичь уровня технологического развития стран-крупнейших производителей продукции отрасли в перспективе. Кроме того, анализируется, в интересах каких групп субъектов отраслевой инвестиционной политики осуществляется реализация инвестиционных программ крупнейших предприятий черной металлургии региона.

Формирование инвестиционной политики в черной металлургии региона включает в себя четыре этапа. На первом этапе оцениваются перспективы развития черной металлургии в регионе. Здесь выявляются предпосылки для развития отрасли, с учетом конкурентоспособности, на основе анализа таких важных аспектов размещения производства, как оценка потенциального спроса на продукцию отрасли (непосредственно в регионе и близлежащих регионах); наличие ресурсов (первичных, вторичных) и территории, необходимых для развития металлургического производства.

На втором этапе определяются потенциальные субъекты инвестиционной политики в черной металлургии региона, с учетом мировых тенденций и региональных особенностей развития отрасли. При этом следует выделить субъектов, расположенных на территории данного региона (органы государственной власти данного региона; частные компании, расположенные на территории региона; домохозяйства) и субъектов, расположенных за пределами данного региона (федеральные органы власти; органы государственной власти других регионов; частные компании, расположенные на территории других регионов страны; нерезиденты; иностранные государства в национальной экономике; наднациональные образования).

Третий этап – определение эффективной комбинации способов координации инвестиционного поведения хозяйствующих субъектов в черной металлургии региона. Здесь следует, во-первых, выявить цели инвестиционного поведения потенциальных субъектов инвестиционной политики в черной металлургии региона. Цели региональных органов власти определяются исходя из долгосрочных целей устойчивого развития региона; цели субъектов частного бизнеса – на основе консультаций с его представителями. Во-вторых, на основе определения области общих интересов выявить такой объем продукции произведенный по новой технологии, который выгоден всем субъектам инвестиционной политики, на основе расчетов эффективности предлагаемых инвестиционных проектов для каждого субъекта. В-третьих, разработать договор о намерениях, отражающий интересы каждого субъекта отраслевой инвестиционной политики.

На четвертом этапе разрабатывается и принимается документ о формировании инвестиционной политики в черной металлургии региона, с формулировкой инструментов ее реализации каждым субъектом отраслевой инвестиционной политики. При этом основные инструменты реализации

областной инвестиционной политики, как правило, обозначены в региональных законодательных актах. В Иркутской области формы и способы реализации областной инвестиционной политики прописаны в Законе Иркутской области «Об областной государственной инвестиционной политике и стимулировании инвестиционной деятельности». Основные мероприятия принятого на данном этапе документа должны быть включены в «Программу социально-экономического развития региона», а также выдвинуты рекомендации по развитию отрасли для принятия на федеральном уровне.

Данная методика предлагается для использования региональными органами власти – администрацией субъекта РФ (в частности, в Иркутской области – министерством экономического развития, труда, науки и высшей школы), которая должна занимать активную позицию в формировании отраслевой инвестиционной политики и выступать инициатором активизации субъектов инвестиционной деятельности на территории региона. Кроме того, по нашему мнению, в администрации Иркутской области следует создать министерство по освоению перспективных технологий и производств, содержанием работы которого должна являться организация создания новых производств на территории Иркутской области.

Следует отметить, что предлагаемая методика применима для оценки и формирования инвестиционной политики в любой отрасли промышленности региона. Однако необходимо учитывать, что прогрессивную инвестиционную политику невозможно сформировать во всех отраслях национальной промышленности, что объясняется непрерывным процессом международного разделения труда, в результате которого каждая страна (и регион страны) специализируется на производстве продукции определенной группы отраслей (или одной отрасли). При формировании государственной инвестиционной политики следует учитывать, что государство должно поддерживать и создавать особые условия для развития отраслей, составляющих ядро нового технологического уклада. В монографии «Теория долгосрочного технико-экономического развития» С.Ю. Глазьев исследует характеристики технологических укладов. Формирующееся ядро нового, шестого уклада составляют биотехнологии, космическая техника, тонкая химия – эти отрасли будут определять мировое технологическое развитие, и их развитие должно поддерживаться на федеральном уровне.

Региональные органы власти заинтересованы в создании на своей территории большего количества конкурентоспособных производств, что позволит достигать цели долгосрочного развития региона.

Применение предлагаемой методики возможно на любом этапе жизненного цикла отрасли. Однако в случае, если отрасль впервые возникает в рассматриваемом регионе, и исходя из имеющегося количества наблюде-

ний рассчитать параметры логистического уравнения невозможно, то оценку состояния технологической базы отрасли следует проводить без этапов 1.4 и 1.5. Выводы о степени прогрессивности инвестиционной политики в отрасли промышленности региона следует делать исходя из сравнения доли передовых и сравнительно устаревших используемых технологий.

Для внедрения методики необходимо уточнить форму №1-технология (Госкомстат РФ, от 19.07.2004 г.) в части дополнения показателем количества продукции, произведенной с помощью передовой технологии, по годам ее эксплуатации. Назначением данной формы является сбор информации по направлениям и темпам внедрения новых технологий на предприятиях. Накопленную информацию о распространении технологий следует размещать на Интернет сайтах Министерства экономического развития РФ, Министерства промышленности и торговли РФ и министерств по экономическому развитию региональных администраций. Это позволит субъектам экономики получать информацию о новых технологиях, что будет способствовать ускорению скорости их распространения в отраслях отечественной промышленности. Также это позволит привлечь инвесторов за счет создания более прозрачной информационной картины о прогрессе технологий в отраслях отечественной экономики.

Д.Н. Новокрещенов

аспирант

кафедра гражданского права и процесса, БГУЭП

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ ВИНЫ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ

Вина в юридической литературе определяется как субъективный момент, связанный с сознанием и волей человека [1].

Неслучайно в Гражданском кодексе РФ до настоящего времени отсутствует легальное определение понятия вины: сложность и близость данного понятия к философии, социальной психологии, его оценочный характер предопределило различные подходы к пониманию вины в науке и в законодательстве.

В связи с тем, что учеными проводятся постоянно исследования относительно сущности вины, делается попытка создать как универсальное понятие определение понятия вины, так и вины в различных отраслях права, в том числе в гражданском. Считаю необходимым обратиться к изучению вины в социально-психологическом смысле данного понятия.

В религии и философии чувство вины считается предпосылкой совести, оно лежит в основе личной и социальной ответственности, поэтому оценивается как важное положительное человеческое качество.

Религия сделала очень многое для развития и внедрения чувства вины в сознание среднего человека. Именно вследствие наличия понятия первородного греха вина является средством контроля над религиозными людьми. Религия, исторически предшествуя праву, оказала существенное влияние на его возникновение и формирование. В этой связи необходимо пояснить, что исследование норм права не может происходить изолированно, вне связи с социально-политическими явлениями.

Право, по сути, тоже является регулятором, средством контроля за людьми, в связи с чем и ему присущ инструмент вины для достижения поставленных целей.

В данной статье мы обращаем внимание на психологические аспекты вины, при этом отметим, что акцент, при исследовании сделан на вину гражданина, и исследование не касается вины юридического лица.

По мнению некоторых ученых, вина представляет собой регулятор социального поведения, проявление способности человека оценивать себя с точки зрения общества [2]. Вина считается человеческим качеством, гарантом соблюдения нравственных норм.

Ю.М. Орлов, раскрывая понятие вины, отметил, что если мы попытаемся взглянуть изнутри на чувство вины, то увидим, что оно возникает вследствие непроизвольной, привычной активности, результаты которой могут быть описаны приблизительно следующим образом:

а) каким должен быть я или каким должно быть моё поведение в соответствии с ожиданиями другого. Мой ум автоматически конструирует модель, каким я должен быть;

б) восприятие собственного моего состояния или поведения здесь и теперь;

в) акт сличения модели ожидания с собственным поведением, в результате которого обнаруживается рассогласование, мучительность которого поддерживается обликом эмоции обиды на лице, в словах и поведении другого. Чем сильнее он обижен реально или в моём представлении, тем сильнее моё чувство вины.

Познание вины состоит в том, чтобы осознать эти три группы операций, совершаемых нашим умом (построение модели ожидания, представление о своём поведении и состоянии и акт сличения себя с этой меркой), и контролировать их. Вина – эффективная и динамическая система, которая способна управлять поведением, мышлением и чувствами в определённых пределах. Вина – наказание за отклонение человека в своём пове-

дении и мышлении от ожиданий других, которое осуществляется автоматически.

Однако в психологической науке не существует единого мнения, является ли чувство вины положительной или отрицательной эмоцией.

«Чувство вины - непродуктивная и даже разрушительная эмоциональная реакция человека на самообвинение и самоосуждение. Чувство вины по сути это агрессия, направленная на самих себя, - это самоуничужение, самобичевание, стремление к самонаказанию»[3].

Альтернативой чувству вины является переживание совести и ответственности. Различие между виной с одной стороны и совестью и ответственностью с другой кардинально. Совесть - внутренняя инстанция, осуществляющая нравственный самоконтроль и оценку собственных взглядов, чувств, совершаемых поступков, их соответствия его своей самоидентичности, своим базовым жизненным ценностям и целям.

Совесть проявляется как внутренний, часто бессознательный запрет на неодобряемые действия, а также как чувство внутренней «боли», которое сигнализирует человеку о протесте внутренней нравственной инстанции против совершенных действий, противоречащих собственной глубинной системе ценностей и самоидентичности. Муки, «угрызения» совести касаются ситуации, когда человек в силу каких-то причин нарушил свой собственный нравственный принцип и призваны удержать его от аналогичных действий в будущем.

Совесть тесно связана с чувством ответственности. Совесть вызывает мощное внутреннее побуждение к выполнению нравственных норм, в том числе норм ответственности.

Ответственность - это искреннее и добровольное признание необходимости заботиться о себе и о других. Чувство ответственности - это стремление выполнять взятые на себя обязательства и, если они не выполнены, готовность признать ошибку и возместить нанесенный ущерб, совершить те действия, которые нужны для исправления ошибки. Причем ответственность обычно признается независимо от намеренности: кто сделал - тот и отвечает.

Считаем вполне обоснованной научную позицию отечественного ученого К. Муздыбаева [4], который является основоположником отечественной комплексной теории вины. Согласно этой теории, вина - это негативное чувство, связанное с осознанием своего поступка и умением делать каузальные выводы. Исследователь считает, что «сознательное предпочтение определенной линии поведения является предпосылкой ответственности. Выбор же происходит при наличии по меньшей мере одной, а то и множества альтернатив».

По мнению автора, вина имеет аффективное, когнитивное и мотивационное измерение.

Исследуя теории вины в психологии, отметим, что вину необходимо рассматривать в контексте с такими понятиями, как «поступок», «мотив», «выбор». Без анализа этих понятий изучение вины как психологического феномена представляется формальным и бессодержательным.

Обобщая понятия, сложившиеся в психологии, поступок можно определить как сознательное действие, оцениваемое как акт нравственного самоопределения человека, в котором он утверждает себя как личность в своем отношении к другому человеку, себе самому, группе или обществу, к природе в целом. Он может быть выражен действием или бездействием; позицией, высказанной в словах; отношением к чему-либо, оформленным в виде жеста, взгляда, тона речи, смыслового подтекста; в действии, направленном на преодоление физических препятствий и поиск истины. При оценке поступка необходимо учитывать систему социальных норм, принятых в данном социуме. Для оценки важен нравственный смысл действия, само действие следует рассматривать как способ осуществления поступка в конкретной ситуации. Поступок включены в систему нравственных отношений общества, а через последние — в систему всех общественных отношений [5].

Д.А. Леонтьев определяет выбор как разрешение неопределенности в деятельности человека в условиях множественности альтернатив. В. на различных уровнях построения человеческой деятельности реализует детерминацию ее со стороны субъекта (личности)

Мотив - 1) побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребностей субъекта; 2) предметно-направленная активность определенной силы; 3) побуждающий и определяющий выбор направленности деятельности предмет (материальный или идеальный), ради которого она осуществляется; 4) осознаваемая причина, лежащая в основе выбора действий и поступков личности [6].

Таким образом, из приведенных понятий можно сделать вывод о том, что условием возникновения вины является коллизия, конфликт выбора и мотива при совершении поступка.

Развивая идею ответственности, социальные психологи считают, что человек должен отвечать за свой проступок или преступление, так как он имеет возможность оценивать обстоятельства, в которых он действует, способен отдавать отчет в своих действиях, предвидеть их последствия и строить свое поведение, исходя из требований общества, норм морали и дисциплины.

Специфическая функция вины заключается в том, что она стимулирует человека исправить ситуацию, восстановить нормальный ход вещей. Чув-

ство вины создает предпосылки для возникновения моральных и нравственных норм, которые выражают себя в совести. Поддержание общественного согласия по поводу выработанных и принятых обществом норм и законов - одна из самых конструктивных функций вины. Поэтому чувство вины может также играть регулирующую функцию в поведении человека, определяя его характерные действия и поступки.

Проецируя данный подход на гражданско-правовое поле, договорные отношения следует пояснить следующее.

Заключая договор стороны исходят из того, что их поступки будут predeterminedены в условиях договора (не зря их так много и стороны пытаются предусмотреть любое развитие событий). Исполняя договор ненадлежащим образом (или не исполняя вовсе), лицо совершает поступок, который может быть признан противоправным: если нарушена норма права, положения договора.

Однако будет ли в данном случае существовать вина, в том смысле, в котором она определена психологами? Да будет: лицо будет осознавать порочность своего поведения.

В гражданском праве значение вины несколько иное.

Вина – связь осознанной воли с поступком. Негативные последствия вызываются именно поступком, а не осознанной волей. Таким образом, отношение субъекта к вредному последствию и есть связь воли с вредом.

Субъективная связь воли с вредом находится в поле действия вины и не влияет на связь поступка и результата (вреда).

Из этого можно сделать вывод, что формы вины зависят от того, с чем связана, на что направлена вина. При умысле (т.е. когда лицо предвидит противоправный характер своего поведения и возможность наступления отрицательных последствий, но сознательно не предотвращает их) в поле действия вины находится как поступок, так и вредные последствия.

Когда лицо хотя и не предвидит неблагоприятных последствий своего противоправного поведения, но по обстоятельствам дела должно было их предвидеть и могло предотвратить (неосторожность), то в сферу влияния вины лица попадает лишь деяние, а вредные последствия остаются в сфере предвидения и возможного предотвращения.

Но гражданское право, в силу того, что оно охватывает не только людей с их переживаниями, но и юридических лиц, которые по определению не имеют психических процессов, не может, на наш взгляд, находиться лишь на позиции психических переживаний. Такая узость в понимании вины не создает справедливого правового регулирования данного вопроса.

Таким образом, считаем необходимым закрепить понятие вины в Гражданском кодексе РФ подходя, дифференцированно к понятию вины, разделяя её на вину юридического лица и гражданина, учитывая формы вины.

Список литературы:

1. Грибанов В. П. Ответственность за нарушение гражданских прав и обязанностей / В. П. Грибанов // Осуществление и защита гражданских прав. – М., – 2000.
2. Вичев В. Мораль и социальная психика. М.: Прогресс, 1978.
3. <http://www.psynavigator.ru/articles.php?code=519>
4. Муздыбаев К. Переживание вины и стыда. СПб.: Институт социологии РАН, 1995.
5. Социальная психология. Словарь / Под. ред. М.Ю. Кондратьева // Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / Ред.-сост. Л.А. Карпенко. Под общ. ред. А.В. Петровского. — М.: ПЕР СЭ, 2006.
6. Общая психология. Словарь / Под. ред. А.В. Петровского // Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / Ред.-сост. Л.А. Карпенко. Под общ. ред. А.В. Петровского. — М.: ПЕР СЭ, 2005.

О. Ю. Оношко

доцент, к.э.н.,
проректор по социальным и международным делам БГУЭП

И. А. Стригова

студент кафедры
«Банковское дело и ценные бумаги»
гр. Ф-05-12

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Банковская система Великобритании принадлежит к числу старейших и наиболее развитых систем мира. Она имеет хорошо организованную и разветвленную финансовую инфраструктуру и опирается на мощный денежный рынок в Лондонском Сити, имеющий тесные связи с главными финансовыми центрами мира.

Банковская система Великобритании – это двухуровневая система, которая состоит из Банка Англии и коммерческих банков.

В настоящее время деятельность Банка Англии регулируется принятым в 1946 году Законом о Банке Англии.

До последнего времени в Великобритании не было специальных законов, регламентирующих работу банков, а контроль над ними носил скрытый и неформальный характер. Банки в стране регулировались общим Законом об акционерных компаниях. Благодаря отсутствию антимонополь-

ного законодательства и жесткого контроля над слияниями банков в Великобритании была достигнута высокая степень концентрации банковского капитала. Образовались крупные банковские объединения с развитой сетью отделений в стране и за рубежом.

В последние годы произошел поворот в сторону усиления формальных аспектов регулирования банковской деятельности. По закону 1979 г. было введено обязательное лицензирование коммерческих банков и учрежден общенациональный фонд страхования депозитов. Банковский закон 1987 г. определил правила выдачи крупных ссуд, порядок банковских слияний, аудиторские проверки и т.д.

Специфика взаимоотношений между государством, его центральным банком и частными банками позволяет охарактеризовать Банк Англии одновременно как “правую руку в Сити” и как “представителя Сити в правительстве”. Эта двойственная роль Банка Англии дает правительству возможность проводить свободную денежно-кредитную политику более гибкими средствами, а финансовой олигархии Сити уверенность в том, что их интересы будут отстаиваться при любом правительстве и любом экономическом курсе.

Клиенты Банка Англии отличаются от клиентов других банков. Можно выделить 3 наиболее важные группы клиентов:

1. Коммерческие банки. Все клиринговые банки имеют счета в Банке Англии. В операциях клиринга используются счета клиринговых банков в Банке Англии. Банки обязаны иметь определенную сумму на счете, и не имеют права превышать ее. (Все банки, осуществляющие деятельность в Великобритании, содержат 0,35 % от суммы всех своих депозитов на счете (депозите) Банка Англии). Эта норма резервов и обеспечивает главный источник дохода Банка Англии.

2. Центральные банки других стран имеют счета и держат золото в Банке Англии и могут вести дела в Лондоне через Банк Англии.

3. Правительство держит счета в Банке Англии, таким образом, платежи, налоги в бюджет и платежи из бюджета на социальные нужды проходят через счета Банка Англии.

В Англии денежно-кредитные методы регулирования экономики остаются среди важнейших инструментов государственного монополистического вмешательства, а роль в них центрального банка особенно значительной в связи с тем, что в стране практически отсутствуют влиятельные кредитные учреждения, принадлежащие государству.

Исторически обязательные резервы развились из необходимости для коммерческих банков всегда иметь наготове денежную наличность в виде так называемых кассовых резервов для бесперебойного выполнения платежных обязательств по возврату депозитов вкладчикам и проведения рас-

четов с другими банками. Иными словами, кассовые резервы, хранившиеся коммерческими банками в центральном банке, служили гарантийным фондом для погашения депозитов.

С созданием высокоразвитой двухуровневой банковской системы кассовые резервы коммерческих банков, помещаемые ими на счета в центральном банке, перестали быть гарантийным фондом для погашения задолженности по вкладам. Немаловажную роль здесь сыграло улучшение организации и техники совершения банковских операций, а также создание системы страхования депозитов. Как отмечают некоторые экономисты, современным банкам обычно достаточно иметь в наличии не более 2% своих денежных средств.

Ведущим звеном кредитной системы являются коммерческие банки, которые делятся на:

- депозитные банки;
- торговые банки;
- «заморские» банки;
- консорциальные банки;
- учетные дома;
- иностраные банки.

Депозитные банки представлены «большой четверкой» лондонских банков, олицетворяющих финансовый капитал Великобритании и финансовое могущество страны. Это крупнейшие банковские монополии «Барклейс ПЛК», «Нэшнл вестминстер бэнк ПЛК», «Мидленд бэнк ПЛК» и «Ллойдс бэнк ПЛК». В число крупнейших депозитных банков входят шотландские банки «Бэнк оф Скотленд», «Клайдсдейл бэнк» и «Ройал бэнк оф Скотленд», а также североирландские банки.

Торговые банки - влиятельные финансовые учреждения. Авторитет и сила их заключены не столько в размерах их капиталов или масштабах депозитно-ссудных операций, сколько в четком знании обстановки на рынках, умении безошибочно определять наиболее выгодные направления деятельности. Традиционные торговые банки сосредоточены в лондонском Сити («Н. М. Ротшильд и сыновья», «Дж. Генри Шредер Вагг энд К», «Бэрринг Бразерз», «С. Г. Варбург энд К», или «Лазард Бразерз энд К»).

«Заморские» банки или банки Содружества представлены в Ассоциации британских заморских банков. Капитал большинства этих банков находится в руках британской финансовой олигархии. По числу заграничных отделений банки Содружества не имеют себе равных в мире.

Банки Содружества занимаются преимущественно «розничными» депозитно-ссудными операциями, причем «специализируются» на операциях в определенных регионах или странах бывшей колониальной империи. «Барклейс бэнк интернэшнл» оперирует главным образом в ЮАР и стра-

нах Карибского бассейна, «Ллойдс энд Болса интернэшнл» - в странах континентальной Европы и в Южной Америке, «Нэшнл энд гриндлейс бэнк» - в Южной Азии, в Восточной и Центральной Африке.

Консорциальные банки, в которых участвуют, по крайней мере, две стороны, причем ни одна из них не имеет контрольного пакета акций. Поскольку они создавались на основе долевого участия банками ведущих капиталистических стран, они в состоянии мобилизовать на евროрынке огромные средства и на самые продолжительные сроки, что недоступно никакому другому типу банков. Возникновение консорциальных банков особенно хорошо свидетельствует о развитии процесса интернационализации капитала. К крупнейшим консорциальным банкам относятся «Мидленд энд интернэшнл бэнк лтд» с британскими, канадскими и австралийскими партнерами, «Вестерн Америкен бэнк юроп лтд.» с британскими, американскими и японскими партнерами, «Индастриел комершиэл бэрл» с партнерами из США, Японии и Великобритании.

Учетные дома образуют рынок казначейских обязательств, государственных ценных бумаг и ценных бумаг, имеющих государственные гарантии (со сроком окончательного погашения менее пяти лет), а также обязательств частных компаний, местных властей и ценных бумаг правительства Северной Ирландии. До недавнего времени дисконтные банки выступали в качестве посредника на денежном рынке между Банком Англии и клиринговыми банками. Основная сфера деятельности учетных банков – формирование рынка различных краткосрочных финансовых инструментов и финансирование этого рынка путем заимствований по требованию или заимствований с кратковременным уведомлением в других банках или финансовых учреждениях.

Иностранных банков в Сити насчитывается больше, чем в любом другом финансовом центре мира (свыше 400). На долю иностранных банков приходится почти 80 процентов всех депозитов в иностранной валюте. Систему депозитных банков замыкают сберегательные институты, в число которых входят «Нэшнл сейвинз бэнк», «Нэшнл жиробанк» и доверительные сберегательные банки. Их основными функциями являются прием вкладов от мелких и средних вкладчиков и осуществление расчетов за потребительские товары длительного пользования, взятые в аренду, покупки в рассрочку и заказы товаров с доставкой по почте, перевод денег в уплату за коммунальные услуги, приказы о регулярных платежах по ипотеке, страховым взносам и в уплату процентов и т.п.

В Великобритании имеется множество банкоподобных специальных кредитно-финансовых институтов. Среди них:

- сберегательные институты;
- строительные общества;

страховые компании и пенсионные фонды;
инвестиционные тресты;
доверительные паевые фонды;
финансовые корпорации;
фирмы венчурного финансирования.

Для поддержания высокого уровня доверия клиентов к банковскому сектору Великобритании сформировалась структура розничных банковских услуг:

- кодекс банковской деятельности или генеральное соглашение с клиентами;
- схема управлений по работе с жалобами;
- защита вкладов;
- сберегательные схемы с льготным налогообложением;
- информационная работа с клиентами.

Все эти факторы могут оказывать самое существенное влияние на финансовое благополучие населения Англии и на возможность создания на местном уровне условий, обеспечивающих формирование сектора малых предприятий, способных оказывать населению качественные услуги, создавать новые рабочие места и стимулировать развитие местной экономики.

Банковская система Великобритании пришла к полноценному осознанию преимуществ хорошо организованной и четкой системы авторитетных рекомендаций и информирования лишь в последнее десятилетие. За это время был достигнут значительный прогресс, включая разработку Банковского кодекса и организацию предоставления банками четкой, понятной информации без специфических банковских терминов¹⁰⁹.

Повышенный интерес к теме финансового кризиса - отражение сегодняшнего состояния мировой экономики. Развитие общества через поиск путей разрешения конфликтных, кризисных ситуаций делает финансовый кризис естественной частью развития мировой экономики. Извлечь урок из любого, даже негативного опыта преодоления финансового кризиса - вот важная задача, стоящая перед современными финансистами.

Начавшийся в США в 2007 году кризис возник на почве дешевых кредитных ресурсов, доступ к которым предоставлялся даже ненадежным заемщикам. Вероятно, этот финансовый кризис станет одним из самых крупнейших в мировой истории и окажет влияние на жизнь последующих поколений. Кризис ипотечного кредитования в США оказал сильное влияние на мировые финансовые рынки. Мировая система начала испытывать дефицит ликвидности. Центральные банки Европы, Англии, Японии, США, Канады, Австралии и Новой Зеландии провели массированные интервен-

¹⁰⁹ Оношко О. Ю. Мировые банковские системы: учеб. – Иркутск: БГУЭП, 2005. – 496с.

ции средств, пытаясь остудить рынки и снизить ставки денежного рынка¹¹⁰.

Предпосылки ипотечного кризиса были заложены еще в начале 2004 г. - тогда ставка межбанковского кредитования в Лондоне (LIBOR), к которой были привязаны проценты по американским ипотечным кредитам, принялась уверенно расти, превысив в середине 2005 г. доходность десятилетних казначейских облигаций и достигнув к концу 2006 г. 4,9%. В связи с выросшими затратами на выплату процентов вышеописанная стратегия перестала работать, и тысячи заемщиков, в первую очередь те, у кого уже и так была испорченная кредитная история, перестали обслуживать свои ипотечные кредиты.

Британская банковская система терпит крах. Известные во всем мире банки, которые на протяжении многих десятилетий считались солидными и несокрушимыми, все еще существуют, но, фактически, стоят на грани банкротства. Поскольку вариантов их возрождения в былом виде не просматривается, банковскому миру страны предстоит кардинальное реформирование и тяжелейший переходный период¹¹¹.

Кризис в Northern Rock угрожает переброситься на весь британский банковский сектор. Это стало очевидно после того, как другой ведущий банк-кредитор дал понять, что у него может просто не хватить средств.

Стоило акциям Northern Rock упасть еще на 97 пунктов (в феврале они стоили 12,50 фунтов), как резко обрушился и курс акций банка Paragon, который специализируется на кредитовании инвесторов, занимающимися сделками buy-to-let, то есть покупкой строящегося или, чаще, уже готового жилья с целью последующей сдачи его в аренду. Руководство банка признало, что ему, возможно, придется переключиться на другую сферу деятельности¹¹².

В корпоративном секторе выделился банк Barclays, горделиво отказавшийся от помощи властей¹¹³.

В январе 2009 г. банковский кризис приобрел новый и пугающий вид, когда все начало падать, отметила лондонская газета «Индепендент».

Трудности банков вызвали резкое падение курса их акций на ведущих фондовых биржах. Так, акции крупнейшего банка Великобритании Эйч-Эс-Би-Си (HSBC Holdings Plc) упали 16 января на Лондонской фондовой бирже на 15 проц., банка «Барклиз» (Barclays) - на 25 проц. Мощный сброс акций был отмечен на следующий день после того, как финансовые власти Великобритании отменили ограничения на короткие торги акциями.

¹¹⁰ <http://www.investgid.ru/>

¹¹¹ <http://www.rodon.org>

¹¹² <http://www.gzt.ru>

¹¹³ <http://www.rb.ru/inform/100437.html>

Значительную тревогу о банковском секторе Евросоюза вызвал и опубликованный 16 января доклад влиятельного британского банка «Ройял Бэнк оф Скотлэнд» (Royal Bank of Scotland), согласно которому все банки Великобритании с «технической точки зрения являются банкротами». В соответствии с международными правилами, банк считается «в ситуации банкротства», когда его обязательства – включая депозитные вклады и привлеченные фонды, превышают размеры его активов. В результате значительного падения курсов акций, сокращения собственных капиталов, а также огромных потерь британские банки оказались сейчас именно в подобной ситуации.

Чтобы не допустить банкротства банков, правительство объявило 20 января о начале реализации второй за последние три месяца программы стабилизации банковской системы и преодоления усилившегося в январе кредитного кризиса. Сумма предлагаемых мер помощи достигает 300 млрд фунтов стерлингов (440 млрд долл. США). Предоставляя столь беспрецедентные по размерам государственные средства на поддержку финансовой системы, правительство пытается не допустить «остановки» экономики Великобритании в результате отсутствия кредитных средств.

В рамках новой программы Английский банк приступает, в частности, к скупке у британских банков, потерявшие ликвидность облигации на сумму в 50 млрд фунтов стерлингов. Потерявшие ликвидность облигации сейчас известны как «токсичные». Первые партии таких облигаций были приобретены 2 февраля. В обмен на ценные бумаги промышленных компаний Английский банк будет выдавать собственные высоколиквидные облигации, которые предприятия сразу же смогут продать на рынке, получив столь необходимую им наличность.

Правительство требует у банков предоставления точных данных о наличии и размерах этих «токсичных» бумаг с тем, чтобы попытаться вывести их из финансовой системы. Общие потери британских банков по данным бумагам достигают около 200 млрд фунтов стерлингов.

Одновременно банкам предоставляются государственные страховочные гарантии по многочисленным видам кредитов, включая ипотечные и потребительские, увеличивается присутствие государства в ряде крупнейших британских банков. В результате правительство становится все более активным и даже единственным игроком на рынке высоко рискованных корпоративных облигаций британских предприятий.

Применяемые правительством меры носят чрезвычайный, а сама программа – срочный характер, так как в последнее время усилилась угроза резкого ухудшения ситуации в экономике страны в результате сочетания усилившегося кредитного кризиса, нового банковского кризиса и углубления экономического спада.

Три британских банка, которые сейчас оказались в эпицентре финансового кризиса, – «Ройял бэнк оф Скотлэнд», «Ллойдс Ти-эс-би» и «Барклиз» имеют обязательств на 4 триллиона фунтов стерлингов. Значительная часть из них имеет вид зарубежных бумаг, в первую очередь с внутреннего рынка США, что увеличивает угрозу огромных потерь. В случае национализации этих банков, на руках у государства окажутся огромные обязательства. Как подсчитали специалисты лондонского Сити, в случае национализации банковской системы Великобритании, государственный долг возрастет с 50 проц. ВВП до уровня в 300 проц. в результате Соединенное королевство, как государство, окажется техническим банкротом.

Многие британские аналитики предрекают Великобритании не просто серьезные трудности, но и крах ее экономики и валюты¹¹⁴.

Всего же было выделено три признака, говорящих о финансовом ухудшении в стране. Темпы роста инфляции в Великобритании увеличились с июня 2007 года. Британские банки понизили кредитный лимит на кредитных картах своих пользователей. И, наконец, увеличились процентные ставки по ипотечным кредитам¹¹⁵.

Банкам угрожают растущие ставки по кредитам и дешевеющая недвижимость¹¹⁶.

Министерство финансов Великобритании заявило, что мировой финансовый кризис будет оказывать свое влияние на экономику страны в течение как минимум еще одного года, сообщает издание Daily Telegraph. Одновременно в Минфине ожидают и дальнейшего ухудшения ипотечного кризиса¹¹⁷.

Банк Англии, как и центральные банки других стран, в настоящее время находится в центре финансовых и экономических перемен, требующих от них новых усилий по адаптации к меняющимся условиям. Это вызывает необходимость внесения принципиальных изменений в их функции, организацию и технологию¹¹⁸.

Список использованной литературы

1. Оношко О. Ю. Мировые банковские системы: учеб. – Иркутск: БГУЭП, 2005. – 496 с.
2. <http://www.investgid.ru/>
3. <http://www.rodon.org>
4. <http://www.gzt.ru>

¹¹⁴ <http://www.rodon.org>

¹¹⁵ <http://lenta.ru/news/2008/03/19/crisis/>

¹¹⁶ <http://www.gzt.ru>

¹¹⁷ <http://lenta.ru/news/2008/03/19/crisis/>

¹¹⁸ <http://www.rodon.org>

5. <http://www.rb.ru/inform/100437.html>
6. <http://lenta.ru/news/2008/03/19/crisis/>

Н.А. Паскевская

аспирант

кафедра экономики и государственного управления, БГУЭП

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Проблема инвестиционной деятельности населения и ее роли в функционировании рыночной экономики является относительно новой для российской науки. Уровень благосостояния населения страны является одним из основных факторов, определяющих объем инвестиционных ресурсов.

Согласно объективным закономерностям и условиям экономического прогресса общества, сбережения физических лиц и их наиболее существенная часть – сбережения домашних хозяйств, должны быть основополагающей базой для эффективного развития малого и среднего бизнеса, прочным фундаментом для формирования рыночных отношений и решения наиболее актуальных задач динамичного подъема всей экономики страны на долгосрочную перспективу.

От формирования рынка сбережений в стране напрямую зависит экономическая и финансовая безопасность домохозяйств. Речь идет о целенаправленных действиях, мероприятиях государственных исполнительных и регулирующих органов (Минфина, Банка России, Минэкономразвития и т.д.) по созданию правовых и экономических условий для привлечения сбережений населения на финансовый рынок и превращения их в финансовые активы. Необходим переход к ситуации, когда сбережения домохозяйств все в большей степени будут трансформироваться в финансовые активы и обращаться в сфере финансово-банковских операций.

В этом случае будут созданы условия для соблюдения экономических интересов всех субъектов рынка:

- домашних хозяйств, стремящихся минимизировать свои риски, повысить сохранность и надежность финансовых активов на банковских счетах или в ценных бумагах;

- государства, желающего увеличить свои доходы за счет эффективного вовлечения в рыночные отношения всех экономических агентов и обеспечить макроэкономическую стабильность;

- юридических лиц, которые получают безусловную выгоду в форме привлечения краткосрочного и долгосрочного заемного капитала с развитием финансово-банковских структур;

- финансово-кредитных институтов, формирующих свои пассивы за счет финансовых активов домашних хозяйств, т.е. организованных сбережений.

Значение государственного стимулирования и защиты сбережений является бесспорным, поэтому в настоящее время органами государственной власти предпринимаются значительные усилия в этом направлении. Изданы Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», который обеспечивает защиту сбережений населения, размещаемых во вкладах и на счетах в российских банках на территории РФ и Федеральный закон от № 56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений» предусматривающий введение системы стимулирования дополнительных пенсионных накоплений с целью повышения уровня пенсионного обеспечения граждан. Налоговым Кодексом РФ определена возможность получения гражданами налоговых вычетов за взносы по добровольному пенсионному страхованию[2,3].

Однако, по нашему мнению, подобные меры защиты и стимулирования инвестиций экономического и нормативно-правового характера на данном этапе не принесут ожидаемого результата. Это связано с тем, что согласно статистическим данным на сегодняшний день разница между доходами и расходами населения является незначительной, что обусловлено не только высокой реальной стоимостью жизни, но и неумением граждан управлять своим благосостоянием.

Формирование собственного благосостояния невозможно без грамотного управления экономикой домашнего хозяйства и эффективного управления личными финансами, а значит без необходимого уровня экономической и финансовой грамотности.

В настоящее время уровень экономической и финансовой грамотности населения в России очень низкий. Это обусловлено рядом факторов: отсутствием учебных программ в системе образования, негативным опытом финансовых пирамид, а также экономических кризисов, отсутствием информации о возможностях и механизмах функционирования финансовых и инвестиционных инструментов.

Повышение экономической и финансовой грамотности населения стало одним из приоритетных направлений государственной политики, найдя свое отражение в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, а также в проекте федеральной программы повышения финансовой грамотности населения, разработанной Министерством финансов РФ, которая в настоящее время проходит стадию согласования[1].

На наш взгляд повышение экономической и финансовой грамотности населения может являться предметом не только социально-экономической или финансовой политики страны или региона, но и молодежной политики. К сожалению, в настоящее время молодежная политика не уделяет внимания финансовому образованию современной молодежи.

В нашей стране молодежь является наиболее перспективной социальной группой, которая заслуживает особого, самого пристального внимания со стороны государства. Это обусловлено нагрузкой, которая ложится на современную молодежь в связи с демографической ситуацией, со старением населения и последствиями пенсионной реформы. С другой стороны молодые люди, это именно та категория населения, которая только вступает во взрослую жизнь, может и должна планировать свою карьеру, свою финансовую жизнь.

С другой стороны, молодежь - одна из наиболее уязвимых социальных групп. Система общего образования не включает обучение управлению экономикой и личными финансами, а опыт родителей в данной сфере, как правило, ограничен и может носить негативный оттенок. Молодежная культура направлена в большей степени на потребление, а не на сбережение или инвестирование. Как следствие, молодые люди склонны принимать неэффективные финансовые решения, накапливают долговые обязательства, имеют низкий уровень сбережений для жизненно важных целей.

Нами было проведено социологическое исследование с целью определения уровня финансовой грамотности студенческой молодежи Иркутской области.

Для исследования использовался метод анкетирования. Всего было опрошено 520 студентов в возрасте от 17 до 24 лет в 9 ВУЗах Иркутской области.

В результате проведенного опроса нами получены следующие результаты:

На вопрос об источниках дохода были названы: заработная плата, которую получают 26,8% респондентов, стипендия – 21,4%, пенсии и пособия – 6,2%, помощь родителей - 86,3%, другие источники-27,8%.

При этом сбережения имеют 41,3% опрошенных. 93% планируют и в будущем иметь сбережения, 7 %- не планируют их иметь вовсе.

На вопрос о перспективах своего финансового будущего 85,3% опрошенных ответили, что успех своего финансового будущего зависит от них самих, но при этом 14% из них рассчитывают и на работодателя, 19,7% - на государство, 29% - на родителей, 19,5% - на другие факторы.

Из числа студентов имеющих сбережения (41,3% опрошенных), на вопрос «Имеете ли Вы опыт инвестирования, если да, то какие инвестицион-

ные инструменты Вы использовали?» 73,5% предпочитают хранить их, в основном в «тумбочке», банковский депозит имеют около 13% респондентов, 3,8% опрошенных имеют опыт вложения денег в бизнес, 0,2% - инвестировали в пенсионные программы, 1,4% - приобретали программы накопительного страхования жизни, 1,3% - имеют брокерский счет, 0,5% имеют опыт коллективного инвестирования (ПИФ, ОФБУ, хедж-фонды), 1% - опыт работы на FOREX, 1,9% - инвестировали в недвижимость, а 3,4% - в драгоценные металлы.

Заранее планируют свое финансовое будущее 94,3% респондентов. Планируют и контролируют свои расходы 90,7%.

Только 60% опрошенных считают, что знают, как планировать свое финансовое будущее.

На вопрос «Где Вы получали информацию о необходимости управлять своим благосостоянием?» 13,8% респондентов ответили - в школе, 34% - в ВУЗе на экономических специальностях, 58% - приобретают знания и навыки в семье, 36,3% - самостоятельно изучали книги и журналы, 27,8% получали информацию из СМИ.

При этом о формировании будущей пенсии задумываются только 18,3% респондентов. О страховой защите своей жизни думают лишь 16%. Расходы по содержанию себя планируют 70,5% опрошенных, 54,4% - планируют дорогостоящие покупки, 54% - приобретение жилья. 11% студентов вообще не планируют свое финансовое будущее и в частности, свои расходы ни в краткосрочной, ни в долгосрочной перспективе.

Полученные нами данные позволяют сделать следующие выводы:

Сберегательное поведение молодежи не сформировано, отсутствует мотивация к долгосрочным инвестициям и, прежде всего к пенсионным накоплениям и страховой защите.

В школьной и студенческой среде молодежь не получает достаточного объема информации об управлении своим благосостоянием, отсутствует региональная программа повышения финансовой грамотности молодежи.

Информационное обеспечение региональной молодежной политики не затрагивает аспект повышения финансовой грамотности учащейся молодежи.

Таким образом, повышение финансовой грамотности студенческой молодежи должно стать одним из приоритетов региональной молодежной политики, поскольку знания и навыки в области управления личными финансами могут значительно облегчить жизнь молодого поколения, а также стать мощным фундаментом для социально-экономического развития страны.

Список использованной литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.
2. Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», который обеспечивает защиту сбережений населения, размещаемых во вкладах и на счетах в российских банках на территории РФ.
3. Федеральный закон от № 56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений».

А.С. Полевой

аспирант

кафедра экономики и управления бизнесом, БГУЭП

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОВРЕМЕННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

Для определения основных принципов оценки эффективности современных автоматизированных систем управления (АСУ) следует обратиться к истории развития автоматизированных систем и изменению роли АСУ в системе управления предприятием.

На сегодняшний день выделяют четыре этапа развития автоматизированных систем (см. табл. 1).

Таблица 1

Этап	Концепция использования автоматизированных систем	Вид автоматизированных систем	Цель использования
1950-1960 гг.	Бумажный поток расчетных документов	Информационные системы обработки расчетных документов на электромеханических бухгалтерских машинах	Выполнение наиболее рутинных, трудоемких операций обработки данных
1960-1970 гг.	Основная помощь в подготовке отчетов	Управленческие информационные системы для производственной информации	Ускорение процесса подготовки отчетности
1970-1980 гг.	Управленческий контроль реализации (продаж)	Системы поддержки принятия решений, системы для высшего звена управления	Выработка наиболее рационального решения

Этап	Концепция использования автоматизированных систем	Вид автоматизированных систем	Цель использования
1980-2009 гг.	Используются на всех уровнях организации. Информация воспринимается как стратегический ресурс.	Автоматизированные офисы, КИС, ИСУП	Выживание и процветание организации

АСУ появились именно в 90-е годы и были предназначены для автоматизации процессов подготовки, поиска и обработки информации для оптимизации экономической и другой деятельности в различных сферах управления. Понятие АСУ связано с понятиями экономической информационной системы (ЭИС) или информационной системы управления (ИСУ) и автоматизированной информационной системы (АИС), которые будут рассмотрены ниже.

Деятельность любого экономического объекта базируется на системе управления объектом, его экономической системе и информационных технологиях, используемых в качестве инструментария¹¹⁹.

Система управления экономическим объектом (предприятием) характеризуется наличием двух взаимосвязанных компонентов:

- субъекта управления, в качестве которого выступает управленческий аппарат предприятия;
- объекта управления, в качестве которого выступает само предприятие и его составляющие.

Центральное место в контуре системы управления экономическим объектом занимает экономическая информационная система (ЭИС). Она представляет собой взаимосвязь формализуемых информационных потоков, средств поиска, обработки, хранения, выдачи экономической информации, а так же сотрудников управленческого аппарата, выполняющих операции по переработке данных и принимающих управленческие решения.

Автоматизированная информационная система (АИС) – это система, в которой информационный процесс управления автоматизирован за счет применения специализированных методов обработки данных, использующих комплекс вычислительных, коммуникационных и других технических средств, в целях получения и доставки результатной информации пользователю-специалисту для выполнения функций управления.

Автоматизированная систему управления (АСУ) – относится к элементарным автоматизированным системам и представляет собой комплекс ап-

¹¹⁹ Алиев В.С. Информационные технологии и системы финансового менеджмента: учеб. Пособие. – М.: «ФОРУМ»: ИНФРА-М. 2007. – С. 13-15.

паратных и программных средств, предназначенных для управления различными процессами предприятия.

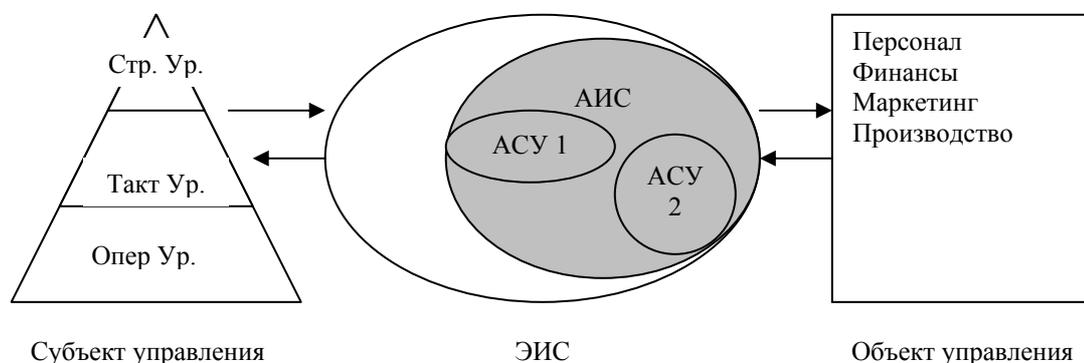


Схема 1. Роль АСУ в системе управления предприятием.

В процессе своего развития АСУ охватывали все больше информационных процессов предприятия. Разрабатывались системы управления технологическими процессами (АСУ ТП), системы управления запасами, логистикой, ремонтами, продажами, документооборотом, проектами, экспертные системы и т.д. Сначала это были локальные системы, автоматизирующие отдельные бизнес-процессы, затем развитие стандартов управления (MPS, SIC, MRP, ERP и т.д.) привело к интеграции автоматизированных систем и разработке полнофункциональных программных продуктов (Галактика, Парус SAP R/3 и др.). Появилось понятие корпоративной информационной системы (КИС) – системы, охватывающей всю финансово-хозяйственную и производственную деятельность предприятия, в том числе имеющего филиалы и дочерние фирмы. На рис. 1 представлено одно из возможных изображений структуры КИС.



Рис. 1. Структура ИС

Основные отличия современных АСУ:

1. Многообразие решаемых задач. Функциональные возможности современных АСУ позволяют автоматизировать множество информационных процессов системы управления предприятия, не зависимо от его отраслевой специфики или размера.

2. Используются на всех уровнях предприятия. Пользователями АСУ являются как рядовые сотрудники, так и высшее руководство предприятия.

3. АСУ является неотъемлемой частью АИС. Для решения задач системы управления АСУ рассматривается только во взаимодействии с АИС предприятия. Причина состоит в том, что при модификации или изменении состава АСУ, возможности АИС в целом могут не изменяться.

В целях выявления отличий применения АСУ на предприятиях крупного и среднего/малого бизнеса было проведено небольшое исследование. В рамках данного исследования был проанализирован состав применяемых АСУ предприятий относящихся к крупному, среднему и малому бизнесу, среди которых: ОАО «Иркутскэнерго», ОАО «Сахателеком», ОАО «Дальсвязь», ОАО ФСК «Новый город», ЗАО «Байкалвестком», ОАО «Ангарский электромеханический завод», ЗАО «Энерпред Холдинг», ООО «Альвит», ЗАО «Иркутскнефтесервистрейд», ООО «Кузьмиха-Сервис» и др.

В качестве особенностей применения АСУ на предприятиях малого и среднего бизнеса можно выделить следующее:

АСУ применяются для решения задач оперативного и тактического управления предприятием, так как процессы управления на данных уровнях являются более формализованными.

Набор применяемых АСУ ограничен системами производственного и сервисного значения. Всего выделяют четыре группы автоматизированных систем: производственные, сервисные, стратегические, переходного периода.

В состав обязательных автоматизируемых процессов входят процессы управления взаимоотношениями с клиентами, сбытом, маркетингом. Это связано с тем, что предприятия малого и среднего бизнеса в большинстве случаев осуществляют свою деятельность на высоко-конкурентных рынках, где большое значение имеет соответствие выпускаемой продукции по ценовым и неценовым характеристикам потребностям рынка.

Принципы оценки эффективности современных автоматизированных систем управления в малом и среднем бизнесе:

1. Принцип комплексности. Методика оценки эффективности АСУ должна в себя включать: оценку соответствия АСУ требованиям организации; оценку окружения АСУ (техническое обеспечение, информационное, программное, организационное); оценку результатов применения АСУ; оценку влияния на АИС предприятия; расчет окупаемости вложений в АСУ. В рамках оценки результатов применения АСУ следует рассматривать как эффект от целевого применения АСУ, так и общее влияние АСУ на развитие предприятия. Для оценки влияния АСУ на развитие предприятия и его эффективность можно использовать систему показателей, использующуюся в методиках оценки конкурентоспособности.

2. Ограниченный состав показателей эффективности. В состав показателей эффективности АСУ должны входить: показатели эффективности АСУ для систем производственного и сервисного значения; показатели эффективности деятельности предприятия оперативного и тактического уровня.

Список литературы:

1. Алиев В.С. Информационные технологии и системы финансового менеджмента: Учебное пособие / В.С. Алиев. – М.: «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. – 320 с.;
2. Волков А.В. Результаты удачного внедрения систем управленческого учета и бюджетирования на опыте российских предприятий / А.В. Волков // Финансовый директор.– 2005.– № 7.– С. 23-38;
3. Кадушин А.И. Эффект окисления / А.И. Кадушин // Финансовый директор. – 2003.– № 9.– С. 12-26;
4. Кадушин И.М. Методики финансирования и оценки эффективности проектов внедрения информационных технологий / И.М. Кадушин // Финансовый директор.– 2004.– № 6.– С. 18-34;

5. Пищиков С.Б. Стратегия компании в области информационных технологий / С.Б. Пашков // Финансовый директор.— 2004.— № 15.— С.42-65;

Э.У. Ри

аспирант

кафедра экономики предприятия и
предпринимательской деятельности,
БГУЭП

ИНТЕГРАЦИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся политической, экономической и социальной нестабильностью существующая на предприятии система управления должна включать механизм управления рисками.

Интеграция механизма управления рисками в систему управления предприятия может обеспечивать выполнение целого ряда управленческих целей. Она может выступать в качестве основы всей управленческой деятельности, на ее базе строится управленческая стратегия и система контроля. Интегрированный подход - это активная позиция, так как подразумевает предвидение, а не пассивную реакцию на риск, такой подход предоставляет больше возможностей и ограничивает опасности. Эффективное функционирование системы управления рисками требует соблюдения ряда принципов, которые должны быть заложены в нее на этапе ее проектирования и построения:

максимальный охват совокупности рисков предусматривает стремление к наиболее полному охвату возможных сфер возникновения рисков, что позволяет свести степень неопределенности к минимуму;

минимизация влияния рисков требует усилий в направлениях минимизации спектра возможных рисков и степени их влияния на деятельность компании;

адекватность реакции на риски предполагает возможность адекватной и быстрой реакции на все изменения в совокупности рисков;

принятие обоснованного риска, т.е. принятие риска возможно лишь в том случае, если он идентифицирован и оценен, выработан и внедрен механизм его мониторинга.

Первым этапом формирования механизма управления риском на предприятии является создание службы риск-менеджмента. На сегодняшнем этапе развития российской экономики целью этой службы является минимизация потерь посредством мониторинга деятельности предприятия, ана-

лиза всего комплекса РОФ, выработки рекомендаций по снижению рисков и контроля за их выполнением. При этом важно определить место службы в организационной структуре предприятия, определить права и обязанности ее персонала и проинформировать работников предприятия о функциях службы и характере ее деятельности.

Источниками информации, предназначенной для анализа риска являются:

бухгалтерская отчетность предприятия. Данные документы (баланс, отчет о прибыли и убытках, о движении денежных средств и т. д.) в сжатой форме содержат всю официальную информацию о предприятии — состояние основных фондов, уровень запасов материалов и готовой продукции, величину дебиторской и кредиторской задолженностей, финансовые результаты деятельности предприятия и пр. Анализ бухгалтерской отчетности предприятия позволит выявить значительную долю деловых, кредитных, организационных рисков;

организационная структура и штатное расписание предприятия. Анализ данной информации позволяет выявлять организационные риски;

карты технологических потоков (техничко-производственные риски);

договоры и контракты (деловые и юридические риски);

себестоимость производства продукции. Ее анализ позволяет выявить подавляющее большинство РОФ и определить денежное выражение потерь из-за возникновения рисков ситуации;

финансово-производственные планы предприятия. Полнота их выполнения дает возможность комплексно оценить устойчивость предприятия ко всей совокупности рисков [1].

Социально-экономическая нестабильность (СЭН), в условиях которой действуют предприятия, вносит свои коррективы как в деятельность субъектов хозяйствования; так и в механизм управления рисками предприятий. При этом проследить ее влияние в полном объеме практически невозможно, но определить аспекты ее воздействия на отдельные риски вполне реально.

Существует несколько аспектов воздействия СЭН на деятельность и риски предприятия: политический, социальный, финансово-экономический. Все они в разной степени воздействуют на уровень рисков предприятия.

Воздействие факторов политического аспекта СЭН на деятельность предприятия может носить как позитивный (например, стабильные государственные заказы на продукцию оборонного комплекса), так и негативный характер (в частности, возникновение политических конфликтов всегда оговаривается в договорах как действие непреодолимой силы).

Анализ факторов, ведущих к усилению воздействия политического аспекта СЭН, позволяет сделать вывод о том, что в России не существует предпосылок перехода от социального протеста к гражданскому конфликту. Тем не менее, определенные факторы (зависимость ВВП от экспорта сырья, многонациональный состав населения и нерешенность международных проблем) составляют потенциал роста нестабильности в обществе.

Превалирование факторов социального аспекта СЭН может привести как к срыву отдельных этапов цикла производства и реализации продукции, так и парализовать жизнь целого региона (во время забастовки трудового коллектива ОАО «Авиастар» была перекрыта федеральная транспортная магистраль через р. Волгу).

Социальный аспект СЭН характеризуется уровнем благосостояния общества. Последние данные об уровне жизни и доходах населения, динамике роста заработной платы позволяют сделать вывод о тенденциях к росту благосостояния общества, что является потенциалом снижения уровня социально-экономической нестабильности.

Финансово-экономический аспект СЭН является наиболее сложным и в то же время самым важным по степени влияния на деятельность предприятия. Он выражается в нестабильности экономической конъюнктуры на основных рынках: финансовом, товарном, рынке труда и т. д. Противоречивость и сложность налогового законодательства, зависимость от мировых цен на энергоносители и от тарифов естественных монополий в значительной степени влияют на результаты текущей деятельности предприятия и, в итоге, на его финансовое положение.

По завершении сбора информации, предназначенной для анализа рисков, служба риск-менеджмента получит возможность реально оценить динамику показателей деятельности предприятия с учетом воздействий внешних и внутренних социально-экономических и политических факторов, что позволит всесторонне и профессионально спрогнозировать будущее состояние рыночной конъюнктуры и реально оценить возможные риски.

Логическим продолжением работы службы риск-менеджмента должно стать формирование программы мероприятий по управлению рисками, при разработке которой должно быть учтено следующее:

- размер возможного ущерба и его вероятность;
- существующие механизмы снижения риска, предлагаемые государством и их производственно-экономическая эффективность;
- производственно-экономическая эффективность предлагаемых службой мероприятий по снижению рисков;

практическая возможность реализации мероприятий в рамках выделенного лимита средств;

соответствие мероприятий программы существующим нормативным актам, целям долгосрочного и краткосрочного планирования развития предприятия и основным направлениям его финансовой политики;

субъективное отношение к риску разработчиков программы и руководства предприятия.

При разработке программы мероприятий по управлению рисками специалистам службы риск-менеджмента следует ориентироваться на максимальную унификацию формируемых оценок уровня риска, что выражается в формировании универсальных параметров, характеризующих объем возможного ущерба. В качестве таких параметров наиболее целесообразно использовать воздействия рисков на финансовые потоки и финансовое состояние предприятия.

Завершающим этапом разработки программы является формирование комплекса мероприятий по снижению рисков, с указанием планируемого эффекта от их реализации, сроков внедрения, источников финансирования и лиц, ответственных за выполнение данной программы. Программа обязательно должна быть утверждена руководством предприятия и учтена при финансово-производственном планировании.

В процессе реализации программы специалисты службы риск-менеджмента должны осуществлять анализ эффективности принятых решений и по мере необходимости обеспечивать корректировку целей и средств минимизации рисков. При этом рекомендуется аккумулировать всю информацию об ошибках и недостатках разработки программы, проявившихся в ходе ее реализации. Такой подход позволит провести разработку последующих программ мероприятий по снижению рисков на более качественном уровне с использованием новых полученных знаний о риске.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что механизм управления рисками предприятия в современных условиях хозяйствования должен иметь четкую иерархическую структуру с необходимостью ее корректировки по итогам реализации программы мероприятий по снижению рисков и с учетом изменяющихся факторов воздействия.

Анализ трудов отечественных и зарубежных исследователей теории и практики минимизации риска, текущего состояния и тенденций развития отечественной экономики, проблем и особенностей деятельности предприятий реального сектора подтверждает актуальность и своевременность разработки механизма управления рисками предприятия в современных условиях хозяйствования и подчеркивает необходимость его внедрения в практику деятельности финансово-экономических подразделений субъектов хозяйствования.

Список литературы:

1. Романов В. С. Управление рисками: этапы и методы // Факты и проблемы практики менеджмента: Материалы научно-практической конференции 30 октября 2001 г. — Киров: Изд-во Вятского ГЛУ, 2001 г. — с. 71—77.
2. Тульчинский С.Э. Как управлять рисками в условиях нарастающей неопределенности // <http://bankir.ru/analytics/it>
3. Лапина С.Ю. Управление рисками промышленных организаций//Маркетинг.-2003.-№20.

Т. Н. Савченко

аспирант

кафедра правовых дисциплин, БГУЭП

ЗАЩИТА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОЧЕРК

Институт защиты права собственности на недвижимость берет свое начало со времен Древней Руси. Наиболее крупным памятником древнерусского права является Русская Правда, в статьях которой деление вещей на движимые и недвижимые не нашло юридического оформления, а право собственности выражалось словом «имение». Тем не менее, вопросам охраны имущества Русская Правда уделяла достаточно много внимания.¹²⁰ Так, весьма суровые наказания вводились за незаконное пользование, а также за порчу чужого имущества. По мнению некоторых ученых в Русской Правде можно найти и зачатки так называемой провиндикации. Например, Академический список Русской Правды довольно ясно говорит о том, что хозяин мог всюду отыскивать свою пропавшую вещь. Кроме того, в Русской Правде определены те формальности, которые должен был исполнить собственник для того, чтобы виндигировать свою вещь обратно¹²¹. Нормы Русской Правды обеспечивали неприкосновенность законного добросовестного владения против предъявления недоказанных прав на спорную вещь¹²². Общий принцип защиты собственности заключался в том, чтобы вернуть ее законному хозяину и заплатить ему штраф в качестве компенсации за убытки. Особое внимание в статьях Русской Правды уделялось охране княжеской собственности.

¹²⁰ История государства и права России. Учебник / Под ред. Ю.П. Титова. – М.: «Проспект», 2000. С. 27.

¹²¹ Елеонский Н. О пределах виндикации недвижимых вещей // Журнал гражданского и уголовного права. 1893. № 1. С. 30.

¹²² Стешенко Л.А., Шамба Т.М. История государства и права России: Академический курс. В 2 т. – Т. 1: V – начало XX в. М.: Издательство НОРМА, 2003. С. 96.

Новую ступень развития права собственности на недвижимость и ее охраны в законодательной мысли России отразила Новгородская и Псковская судные грамоты (далее — НСГ и ПСГ). В гражданском праве этих феодальных республик получили закрепление институты вещного права, центральным из которых являлось право собственности¹²³. Кроме того, в законе впервые появились термины, обозначающие движимое имущество — живот, и недвижимое имущество — отчина. К недвижимому имуществу были отнесены пахотная земля, «земля под лесом», «исад», т.е. «вода или рыболовный участок», двор, «клеть» (кладовая) и «борть» (пчельник).¹²⁴ Новым правовым аспектом ПСГ было и то, что в ней проводилось четкое различие между владением землей и собственностью на землю.¹²⁵ ПСГ также уделяет большое внимание и институту охраны права собственности. Она содержит ряд постановлений, касающихся защиты имущественных прав древнерусского народа. Интересным в данной связи представляется содержание ст. 56 ПСГ, в которой наиболее отчетливо проявляется ограничение виндикационного иска собственника. Данная статья ПСГ содержит следующее условие: «приобретение должно считаться добросовестным и влекущим право собственности, если кто-то что-то на торгу купит и если это будет доказано свидетелями. В этом случае свидетели не удостоверяют, что приобретатель добросовестно получил вещь от собственника, они просто утверждают, что он купил ее на торгу»¹²⁶. Наличие этих обстоятельств считалось достаточным для признания за приобретателем права собственности на вещь, в том числе и недвижимую.

В период сословно представительной монархии большое внимание законодателя было акцентировано на регламентации недвижимости. Быстрый рост внутренней и внешней торговли, ремесленного и мануфактурного производства предопределили выделение в рамках недвижимых вещей помимо земли и других социально-значимых объектов — воздвигаемых на ней построек, т.е. каменных и деревянных лавок, анбаров, погребов, соляных варниц и иных ремесленных мастерских и мануфактур.¹²⁷ Ведущей формой собственности данного периода являлась государственная собственность, основным объектом которой была земля. В XIV – XVI вв. право собственности на землю в России сохраняло феодальный, сословно замк-

¹²³ История отечественного государства и права. Ч. I: Учебник / Под ред. О.И. Чистякова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрист, 2004. С. 93.

¹²⁴ Авдеева О.А. Правовая система России в XII – XIV вв. Учебное пособие. – Иркутск: Оттиск, 2002. С. 33.

¹²⁵ Псковская судная грамота // Российское законодательство X-XX вв. Т. 1 // Под ред. В.Л. Янина. М., 1984. С. 331-342, 351.

¹²⁶ Там же, С. 351.

¹²⁷ Авдеева О.А. Правовая система России в XVI – XVII вв. Учебное пособие. – Иркутск: Оттиск, 2004. С.33.

нутый характер и свобода пользования землей были в значительной степени ограничены. Более отчетливо оформились такие виды феодальной собственности как царский домен, вотчина и поместье.

Переход к абсолютизму сопровождался широким развитием законодательства, в том числе и в области имущественных отношений. Указ Петра I «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах» от 23 марта 1714 г. (далее — Указ) устранил правовые различия между вотчиной и поместьем, объединив их в единое юридическое понятие «недвижимость», используя его впервые в законодательстве России. Недвижимостью признавались как строения, возвышающиеся над землей, так и постройки под землей, а также минералы, металлическая руда и другие полезные ископаемые, находящиеся в земле.¹²⁸ Кроме того, Петр I, преследуя фискальные цели, установил целый ряд ограничений права частной собственности. Так, согласно Указу был установлен запрет на отчуждение недвижимого имущества, кроме продажи в случае нужды. В 1717 г. было принято положение, в силу которого право собственности на землю не распространяется на ее недра. Кроме того, некоторые породы деревьев, например, дуб, были объявлены заповедными, за их вырубку была установлена смертная казнь.¹²⁹

Дальнейшее развитие идея частной собственности получила в период правления Екатерины II, которая ввела в своих указах и сам термин «собственность».¹³⁰

В 1835 г. в России вступил в действие новый систематизированный акт — Свод законов Российской империи (далее — Свод законов), согласно положениям которого, в зависимости от способности к передвижению, все имущество делилось на движимое и недвижимое. К недвижимости были отнесены земля и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, железные дороги, корабли. Свод законов также содержал легальное определение собственности, которая представляла собой власть в порядке гражданскими законами установленная, исключительно и независимо от лица постороннего владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом вечно и потомственно.¹³¹ Кроме того, большое внимание в Своде законов было уделено вопросам защиты права собственности. Так, выделяли полное и частичное нарушение права собствен-

¹²⁸ Кущенко В.В. Регулирование оборота недвижимости // Закон и право. 2006. № 6. С. 71.

¹²⁹ Указ «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах» 1714 г. // Российское законодательство X-XX вв. Т. 4 // Под ред. А.Г. Манькова. М., 1986. С. 70

¹³⁰ Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. 9-е изд. М.: Издание Бр. Башмаковых. 1911. С. 247.

¹³¹ Щенникова Л.В. Вещные права в гражданском праве России. — М.: Изд-во БЕК, 1996. С. 10-11.

ности,¹³² в соответствии с чем, собственнику была предоставлена возможность воспользоваться двумя правовыми исками — виндикационным и негаторным (прогибиторным). Согласно ст. 691 т. X Свода законов каждый имел право отыскивать свое имущество из чужого неправильного владения. Согласно ст. 609 т. X Свода законов лица, владевшие незаконно чужим имуществом были обязаны, не смотря на то, добросовестное или недобросовестное было их владение, по окончательному решению суда, немедленно возвратить имущество его хозяину. Свод законов устанавливал правило, согласно которому для приобретения права собственности на имущество требовалось законность всех предшествующих его переходов. Таким образом, из общего духа и отдельных постановлений действующих законов в период Российской империи по отношению к недвижимому имуществу вытекало правило применения неограниченной виндикации.

Статьи 420 и 574 т. X Свода законов указывали на существование в русском праве еще одного способа защиты права собственности, известного римскому праву как *actio negatoria*. По дореволюционному гражданскому праву собственник мог воспользоваться негаторным иском в случае, когда его право собственности нарушается посторонним лицом не завладением вещи или ее удержанием, а каким-либо другим способом: посредством такого фактического воздействия на нее, которые причиняют ей ущерб или поставлением таких препятствий собственнику в осуществлении его права собственности на вещь, которые причиняют ему вред или убытки.¹³³

В результате революционного переворота 1917 г. в России была установлена советская власть. Октябрьская революция уничтожила господство частной собственности. Основой производственных отношений социалистического общества стала общественная, социалистическая собственность, охрана и защита которой стала одной из важнейших функций советского государства.

В науке советского права господствующее место заняла марксистско-ленинская теория собственности, которая различала собственность в экономическом смысле и право собственности.

Следует отметить, что содержание права социалистической собственности, объем и пределы правомочий собственника, а также способы защиты в период «советской эпохи» во многом зависели от формы социалистической собственности. В Конституции СССР получили закрепление две формы социалистической собственности: государственная собственность (всенародное достояние) и кооперативно-колхозная собственность (собст-

¹³² Васильковский Е.В. Учебник гражданского права. Вещное право. Выпуск II. С.-П.: 1896. С. 160.

¹³³ Анненков К. Система русского гражданского права. Том 2. Права вещные. - С.-П.: 1895. С. 283.

венность отдельных колхозов, собственность кооперативных объединений). Кроме того, основной закон содержал норму, допускающую, существование личной собственности граждан СССР.¹³⁴

Среди всех форм социалистической собственности первостепенное место было отведено государственной социалистической собственности. Прежде всего, это выразилось в том, что наиболее привлекательные объекты права собственности были объявлены исключительно государственной собственностью. Так, один из первых советских актов — Декрет «О земле»¹³⁵ от 27 октября 1917 г. — установил национализацию земли, упразднил право собственности на нее и объявил землю народным достоянием. Кроме земли из гражданского оборота были подвержены изъятию также недра, леса и воды. Все эти недвижимые объекты невозможно было рассматривать как имущество, вещи¹³⁶ — они не имели денежной оценки, какие-либо сделки с ними были запрещены под угрозой уголовной ответственности¹³⁷.

Таким образом, в советский период в результате отмены права собственности на землю частных лиц деление имущества на движимые и недвижимые подверглось большой полемике и было упразднено ГК РСФСР в 1922 г. В советской цивилистике термин «недвижимость», как таковой, отсутствовал, вплоть до начала 90-х годов. Понятие «недвижимость» вновь появилось лишь в Законе «О собственности в РСФСР» от 24 декабря 1990 г.¹³⁸

Одним из важнейших гражданско-правовых способов защиты права социалистической собственности являлась виндикация, Несмотря на сохранение общих правил применения виндикации, действовавших еще в дореволюционный период, советское гражданское законодательство, отражая принципиальные особенности имущественных отношений в СССР как отношений социалистических, внесло в этот вопрос существенные изменения¹³⁹. Была проведена резкая грань между защитой государственной собственности и защитой иных форм собственности.

¹³⁴ Генкин Д. М. Советское гражданское право. Т. 1. — М.: Гос. изд-во юридической лит-ры. 1950. С. 329.

¹³⁵ Собрание узаконений и распоряжений рабочего и крестьянского Правительства. 1917. № 1.

¹³⁶ Общая теория советского земельного права // Под. ред. Н.А. Сыроедова. — М., 1983. С. 155-159.

¹³⁷ Ст. 87-а УК РСФСР.

¹³⁸ Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета РСФСР. 1990. № 30. Ст. 416.

¹³⁹ Амфитеатров Г. Вопросы виндикации в советском праве // Советское государство и право. 1941. № 2. С. 40.

Так, было объявлено, что государственная собственность, как ведущая форма собственности, должна пользоваться особой защитой, которая выразилась в установлении в отношении нее абсолютной, не ограниченной ни во времени, ни по содержанию виндикации. Более того, советское государство провозгласило презумпцию государственной собственности и в случае возникновения спора о праве собственности с участием государственных организаций суд (арбитраж) всегда должен был исходить из предположения о том, что спорное имущество является государственной собственностью, пока противное не будет доказано.¹⁴⁰ Кроме того, за исключением виндикационных исков между самими государственными организациями, к спорам об изъятии государственного имущества из чужого незаконного владения правила исковой давности не применялись¹⁴¹.

Что касается иных форм собственности, для них гражданское законодательство устанавливало правила ограниченной виндикации в пользу добросовестного приобретателя, отказывая ему в защите лишь в тех случаях, когда вещь была похищена у собственника или утеряна им. От недобросовестного приобретателя вещь могла быть истребована во всех случаях.

Дальнейшее развитие и постепенное сближение с государственной формой собственности распространили правила неограниченной виндикации и на колхозно-кооперативную собственность. В отношении же личной собственности советских граждан, правила ограниченной виндикации в пользу добросовестного приобретателя сохранили свое действие, несмотря на то, что ряд ученых высказывались за применение и к ней усиленных средств правовой защиты¹⁴².

Другим способом защиты права собственности в советском праве был признан негаторный иск, посредством предъявления которого собственник мог требовать устранения всех препятствий, которые мешают ему пользоваться имуществом, как в настоящее время, так и в будущем.¹⁴³ Однако, на практике предъявление негаторного иска социалистическими организациями встречалось очень редко¹⁴⁴. Объясняется это отчасти тем, что неправомерные помехи в пользовании социалистическим имуществом в

¹⁴⁰ Граве К.А. Основы советского гражданского и трудового права. – М.: «Высшая школа», 1962. С. 59.

¹⁴¹ Постановление Верховного Суда РСФСР от 29 июня 1925 г. // Сборник разъяснений Верховного Суда РСФСР. 1935.

¹⁴² См: А. Годес. Защита права личной собственности в СССР. // Советская юстиция. 1938. № 10. С. 4-6

¹⁴³ Гуревич М. Гражданско-правовая защита права собственности // Советская юстиция. 1969. № 21. С. 21.

¹⁴⁴ Донцов С.Е. Гражданско-правовые внедоговорные способы защиты социалистической собственности. – М.: Юрид. лит., 1980. С. 32-33.

большинстве случаев устранялись при помощи административно-правовых, а в некоторых случаях и уголовно-правовых способов.

Кроме того, ряд ученых высказывались за существование в советском праве третьего иска вещно-правового характера — иска о признании права собственности, правовой основой которого выступала ст. 6 и ст. 156 ГК РСФСР.¹⁴⁵ В теории советского гражданского процесса иски о признании считались средством защиты еще не нарушенного права. По данным искам задача суда, как правило, заключалась только в установлении наличия или отсутствия спорного права, поэтому в науке они получили название установительных.¹⁴⁶

В связи с признанием советским гражданским правом деления субъективных прав на вещные и обязательственные для защиты социалистического права собственности применялись также обязательно-правовые иски. Основы и ГК относили к ним: иски о возмещении убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением договоров; иски о возврате вещей, предоставленных в пользование по договору; иски о возмещении причиненного вреда; иски о возврате неосновательно полученного или сбереженного имущества.

Таким образом, процесс становления института «защиты права собственности на недвижимость» имеет в законодательстве России длительную историю; его исследование, как мы видим, во все времена представляло большой интерес со стороны правоведов. Не является исключением и российское гражданское право, которое продолжает осмысление основных вопросов права собственности на недвижимое имущество и способов его защиты в условиях современной рыночной экономики.

¹⁴⁵ См.: Ерошенко А.А. Личная собственность в гражданском праве. — М., Юрид. лит. 1973. С. 189; Малинкович М. Условия защиты имущественных прав // Советская юстиция. 1969. № 4. С. 17.

¹⁴⁶ Добровольский А., Иванова С. Иски о признании как средство защиты нарушенного права // Советская юстиция. 1977. № 19. С. 9.

А.В. Самаруха

канд. экон. наук, доцент,
докторант, кафедра экономики предприятия и
предпринимательской деятельности, БГУЭП

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИО- НА

Экономические преобразования последних 20 лет привели к возникновению новых социально-экономических условий. Современную Россию характеризует переход на рыночную систему хозяйствования, формирование конкурентных механизмов поддержания и оздоровления экономики, усиление социальной направленности государственной политики на фоне вовлечения в процесс мировой экономической глобализации, с её основной современной проблемой – мировым финансовым кризисом. Процесс трансформации экономического устройства страны неминуемо охватывает всю совокупность существующих социально-экономических подсистем. Как следствие, необходимым условием продолжения позитивного реформирования экономики, поддержания макроэкономических показателей на достойном уровне является эффективная адаптация к новым экономическим реалиям на уровне регионов и муниципальных образований.

Важнейшим аспектом при этом, выступает пересмотр технологий внешнего и внутреннего регулирования социально-экономических процессов, протекающих на уровне региона с целью нивелирования отрицательных эффектов кризисного периода и сглаживания социально-экономических издержек реализации государственной стратегии развития страны до 2020 г.

Таким образом, исследование теоретических аспектов стратегического управления регионом и разработка практических рекомендаций по обеспечению устойчивого прогрессивного развития экономики, социальной сферы и экологической безопасности являются неотъемлемой и одной из всегда актуальных научных тематик, требующих поиска методологических подходов к построению оптимальных стратегических направлений социально-экономического развития входящих в регион и взаимодействующих с ним административно-территориальных образований, экономического и социального развития ключевых и крупных хозяйствующих субъектов, а так же групп средних и малых предприятий, отраслей, кластеров и т.д., системного развития социальных учреждений и их финансового обеспечения, развития межмуниципальных и межрегиональных связей.

Стратегия управления регионом определяется документами и программными разработками по долгосрочному и среднесрочному комплексному социально-экономическому развитию территории региона, а так же механизмами реализации стратегических планов и прогнозов. В основе стратегии управления лежит стратегическое планирование, объективность которого зависит от многих факторов.

Исторический опыт стратегического планирования насчитывает почти 90 лет, начиная с государственного стратегического плана ГОЭЛРО. Он был разработан Государственной комиссией по электрификации России и выстроен на основе научной методологии из двух основных разделов: 1) сводная программа развития; 2) электрификация народного хозяйства на 10-15 лет и развитие производительных сил по 8 экономическим регионам. Впервые был применен балансовый метод перспективного планирования (разработан баланс электрификации). В 1926 г начала работу комиссия Госплана СССР по составлению генерального плана развития народного хозяйства Советского Союза на период до 1940 г., однако она была расформирована в 1928 г.

Накануне ВОВ, под руководством Н. А. Вознесенского, были разработаны основы долгосрочного плана на 1981-1985 гг., который разрабатывался одновременно с определением основных показателей на период до 1990 г., а пятилетний план на 1985-1990 гг. – одновременно с разработкой Основных направлений экономического и социального развития СССР на 15 лет – до 2000г. Основной формой стратегического планирования в СССР (а затем и во многих других странах) стали пятилетние планы. Первый пятилетний план вступил в действие с IV квартала 1928 г. и был выполнен досрочно, второй пятилетний план выполнен не полностью, а третий прерван войной. Наиболее успешной была первая послевоенная пятилетка. Пятилетние планы составляются в Индии, Китае, Южной Корее, Японии, во Франции, Германии, бывших странах-членах СЭВ. С конца 90-х годов разработка пятилетних планов в СССР и, соответственно в России, а затем и в постсоветских странах была прекращена.

На протяжении переходного периода в России действовал Федеральный закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития РФ», который обязывал Правительство разрабатывать на основе прогнозов – раз, в несколько лет, Концепцию социально-экономического развития страны на долгосрочную перспективу, а также программу социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу. Но положения закона долгое время практически не выполнялись. Активизация стратегического прогнозирования и планирования на уровне муниципальных образований, регионов и России в целом произошла только в последние 5 лет. Разработана и утверждена Стратегия 2020,

созданы и настойчиво реализуются национальный проекты, подготовлена программа антикризисных мер и т.д. Однако научные споры о возможных путях социально-экономического развития России и, тем более, ее регионов не утихают, т.к. сложившиеся на сегодня и усиливающиеся кризисные явления, лишь обостряют диспропорции в развитии регионов и муниципальных образований, дестабилизируют экономические связи и социальные настроения.

Современная методология стратегического планирования вкратце может быть представлена ее основными положениями.

1. Миссия (главная и общая цель) – система приоритетов, оптимальность траектории, механизм и ресурсы реализации приоритетов.

2. Горизонт стратегического плана – оптимально – 20-30 лет, но при сочетании общей долгосрочной перспективы с более детализированной среднесрочной.

3. Объект стратегического планирования не только экономика, а вся структура цивилизации – демографические, природно-экологические, технологические, экономические, государственно-политические, социокультурные факторы.

4. Учет циклов и кризисов, то есть неизбежных колебаний экономической, цикличной и иной динамики по фазам циклов – как среднесрочных (10 лет), так и долгосрочных (50 лет).

5. Индикативный характер стратегических планов. Индикаторы должны носить ориентирующий характер для хозяйствующих субъектов, регионов и муниципальных образований, а для органов исполнительной власти, государственного сектора экономики обобщающие показатели стратегического плана должны носить обязательный характер.

6. Балансовый метод, а точнее система балансов (трудовые, природные, энергетические, сырьевые, финансовые), а также по созданию, распределению и использованию общественного продукта как основа реальности и выполнимости планов.

7. Многоуровневый характер стратегических планов определяет разработку основанного на принципах механизма согласования стратегических планов разных субъектов и иерархических уровней (федеральные, региональные и муниципальные), национальных и международных, государственных и корпоративных и т.п.

8. Профессионализм стратегического планирования обуславливает подготовку, переподготовку, повышение квалификации, стажировку, непрерывное дистанционное обучение госслужащих (особенно высоких рангов) и топменеджеров науки, искусства, стратегического планирования.

9. Законодательная база стратегического планирования диктует принятие базового федерального закона, определяющего цели, структуру и порядок разработки планов.

В настоящее время разработан Проект Концепции Федерального Закона¹⁴⁷ «О долгосрочном прогнозировании, стратегическом планировании и национальном программировании» содержит обоснование необходимости целей и задач, раскрывает его структуру и основное содержание, определяет информационное, кадровое, финансовое и организационно-экономическое обеспечение системы научного прогнозирования, стратегического и индикативного планирования, национального программирования, а также содержит рекомендации по изменению действующего законодательства в связи с введением в действие этого закона.

Глубокие перемены, происходящие в экономике и обществе, требуют сочетания саморегулирования рыночных и социальных процессов с государственным стратегическим регулированием социально-экономического развития. Развивающиеся разнообразные процессы в России и мире в начале XXI в. охватывают становление постиндустриального общества и технологический переворот в условиях усиления противоречивости глобализации и конфликтов между цивилизациями. В этих условиях государству в регулируемой рыночной экономике присуща стратегически инновационная функция, роль которой усиливается в период кризиса.

Основными инструментами реализации названной необходимой функции государства являются:

- 1) научное прогнозирование на долгосрочную и среднесрочную перспективу;
- 2) стратегическое планирование (приоритеты);
- 3) национальные программы и проекты (концентрация государственных ресурсов);
- 4) индикативные планы (среднесрочные и годовые) как способ сбалансированности социально-экономического развития;
- 5) федеральные бюджеты (среднесрочные и годовые);
- 6) стратегическое партнерство государства, бизнеса, науки и образования, обеспечивающее их эффективное взаимодействие при переходе к инновационному пути развития общества, основанного на знаниях;
- 7) подготовка профессиональных государственных служащих и бизнесменов, стратегически мыслящих, владеющих знаниями и умениями.

Таким образом, научное прогнозирование является неотъемлемой и необходимой составной частью предлагаемой новой системы планирова-

¹⁴⁷ Проект Концепции ФЗ «О долгосрочном прогнозировании, стратегическом планировании и национальном программировании». М., РАГС, 2007г.

ния, где оно предваряет стратегическое и индикативное планирование, а также все последующие названные инструменты.

Генеральная цель разрабатываемого закона – законодательное закрепление системы правил и процедур, с помощью которых государство разрабатывает и осуществляет долгосрочную стратегию устойчивого развития экономики и общества, одинаковых для всех регионов, но применимых универсально с учетом специфики. По сути это базовый закон нового поколения, который не закрепляет уже сложившиеся правовые отношения, а системно обеспечивает их трансформацию для достижения поставленных целей, определяет терминологию и порядок процессов стратегического планирования.

Д.И. Сачков

аспирант

кафедра экономики предприятия и
предпринимательской деятельности, БГУЭП

СТРАТЕГИЯ И МЕХАНИЗМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время заканчивается переход на двухуровневую модель местного самоуправления в связи с этим в России происходят изменения экономических и социальных отношений, которые затрагивают основы управления развитием субъектов местного самоуправления. Основными стратегическими задачами органов местного самоуправления в системе экономики региона традиционно являются создание условий для стабильного экономического развития хозяйствующих субъектов, действующих на территории, поддержание необходимого (достаточного) уровня жизни и социального обеспечения населения, решение экологических проблем, а также активизация инновационных процессов.

От эффективности, скоординированности и обоснованности принимаемых решений по социально-экономическому развитию субъектов местного самоуправления во многом зависят уровень экономического развития (и соответственно уровень жизни населения), состояние социальной сферы. А в настоящее время в условиях мирового финансового кризиса, спада объемов производства, дефицитности бюджетов задача разработки научно обоснованной методики принятия решений для органов муниципального управления, которая позволила бы обеспечить равную приоритетность целей экономического, социального и экологического развития, становится особенно актуальной.

В настоящее время руководством страны осуществляются первые шаги по разработке и подготовке специальных инструментов для реализации механизмов принятия решений в органах муниципального управления.

Так президентом РФ Д.А. Медведевым 28 апреля прошлого года подписан указ N 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» в котором говорится, что необходимо создать перечень дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, в том числе показателей, необходимых для расчета неэффективных расходов местных бюджетов.

В данном перечне показателей, эффективности деятельности органов местного самоуправления городского округа (муниципального района) из 65 основных пунктов всего 4 из них отображают показатели удовлетворенности населения качеством предоставляемых услуг посредством опроса, будь то коммунальное хозяйство или дошкольное и дополнительное образование детей. Что в свою очередь не дает объективной оценки динамики эффективности деятельности органов местного самоуправления, и не отображает в полной мере степень удовлетворенности населения объемом и качеством предоставляемых услуг.

На современном этапе требуется четкая научно-методическая база, с помощью которой лица, принимающие решения, имели бы возможность оценивать экономические, социальные и экологические последствия своих действий. В то же время зарубежная и отечественная практика показывает необходимость разработки таких механизмов, которые позволяли бы должностным лицам, призванным принимать управленческие решения и нести ответственность за качество их исполнения, за разработку и проведение экономической политики на местах, максимально эффективно разрешать такие противоречия.¹⁴⁸

Можно выделить три основных проблемных момента управления субъектами местного самоуправления:

Управление муниципальным образованием как единой системой: соотнесение приоритетов развития подсистем, выработка решений, способствующих равному их развитию.

Управление структурными подсистемными составляющими: социальной, экологической, экономической исходя из целей развития системы в целом.

¹⁴⁸ Самаруха В.И., Шодорова Н.М. Выработка управленческих решений в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития муниципальных образований Байкальского региона.–Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002.–171 с.

Управление информационными потоками: проведение своевременного и качественного мониторинга состояния системы в целом и ее подсистем и принятие адекватных управленческих решений

Для более точного формулирования процесса управления муниципалитетами стоит уделить внимание жителям этих районов и городских округов. Так на примере проведенного соцопроса жителей Иркутского района.¹⁴⁹ Целью исследования было определить социальное самочувствие жителей района, этот показатель является интегральным и в него входит оценка самими респондентами уровня материального благополучия, физического самочувствия оценка социальных явлений происходящих в обществе в целом и непосредственно в области, районе и муниципальном образовании. А так же определить основные приоритеты развития с точки зрения жителя района, как всего района, так и отдельного жителя, что поможет сформировать картину управления муниципалитетом «глазами» его жителя.

По данным соцопроса (табл. 1), в вопросе о жизненных целях для жителей района наибольшую значимость в настоящее время имеет наличие постоянной работы 88%, поднятие материального уровня семьи 87%, а так же помощь своим детям встать на ноги 85%. Как видно, все эти цели имеют одну материальную основу. Таким образом, получается, что жители района живут не социальными целями, а полноценное функционирование муниципальных органов невозможно без прямого участия населения.

Таблица 1

Структура жизненных целей жителей Иркутского района

	важно	скорее да	скорее нет	не важно	трудно сказать
иметь работу	88	6,6	1,1	3	11
улучшить жилищные условия	76	17	2,4	3	1,3
поднять материальный уровень семьи	87	9,9	0,9	1	1,3
помочь детям «встать на ноги»	85	8,5	0,9	4	2
поправить свое здоровье	67	21	4,9	3	4,4
оздоровить детей	70	18	4,8	5	3,2
активно участвовать в политической жизни	16	18	23	27	16

¹⁴⁹ Проведен силами администрации Иркутского района и муниципальных образований района. Было опрошено 800 человек. Анкеты были распределены пропорционально численности и поло-возрастному составу жителей муниципальных образований Иркутского района, поэтому результаты исследования можно признать объективными. Обработка полученной информации произведена сотрудниками научно-исследовательской части БГУЭП.

	важно	скорее да	скорее нет	не важно	трудно сказать
сменить место жительства за пределы Иркутского района	7,4	6,7	47	30	8,5
повысить свой образовательный уровень	34	25	19	13	8,9
повысить свой культурный уровень	32	32	15	13	8,2
повысить свою безопасность	49	25	9,5	8	9
спокойно жить для себя	45	21	15	10	8,8
сделать все, чтобы хотя бы «сводить концы с концами»	49	19	13	13	6
побольше развлекаться	18	15	29	32	7,7
устроить личную жизнь	38	15	17	22	8,6
обладать гражданскими свободами	50	18	9,3	9	14

Кроме того, жителей района беспокоит будущее, в перспективах которого население не разбирается (16,2%), возможно им нужна простая информированность о деятельности администрации муниципалитета и района, что бы собственные перспективы для них стали более понятными. На рисунке 1 представлены ответы на вопрос о проблемах, которые волнуют жителей района. И опять на втором месте материальные трудности у 14% участвовавших в опросе.

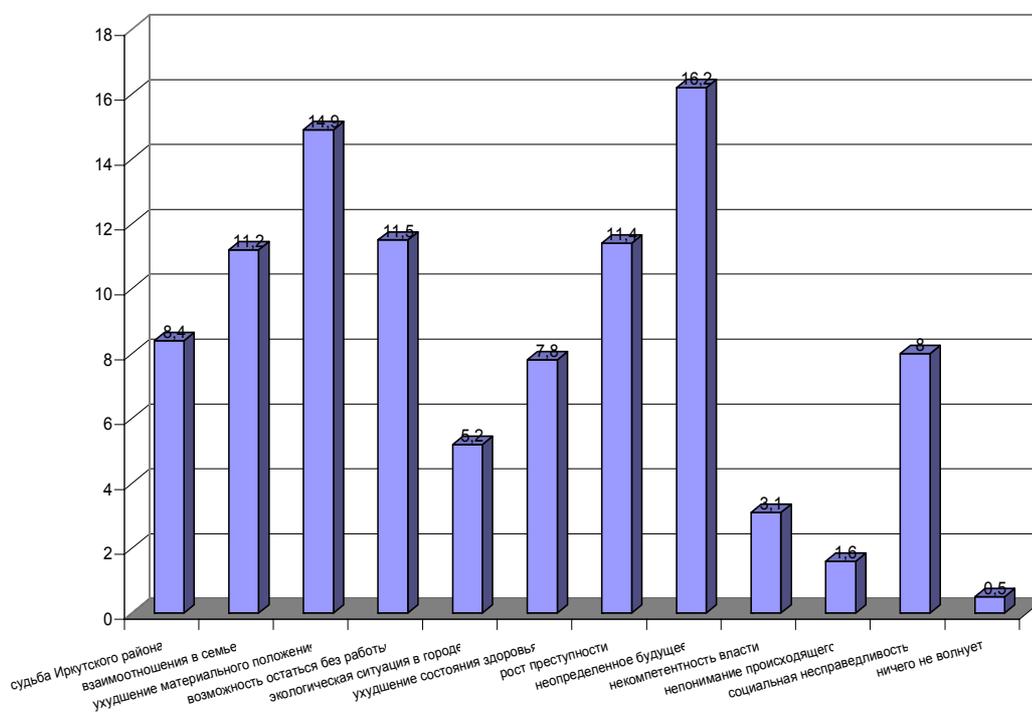


Рис. 1 Проблемы которые волнуют жителей района

Примерно на одном уровне находятся такие личные проблемы как трудоустройства 11,5%, и отношения в семье 11,2%, а так же общественная – рост преступности 11,4%. Судьба самого района волнует 8% жителей, возможно, потому что они верят либо уверены в хорошем будущем района.

В ответах на следующий вопрос (рис. 2) мы видим, кого же винят те жители, которые не довольны качеством своей жизни. Их претензии не имеют точного адресата, они не могут выразить точно, в чем состоит суть проблемы и кто ответственный за ее решение, поэтому жители винят во всем общую социально-экономическую и политическую ситуацию в стране.

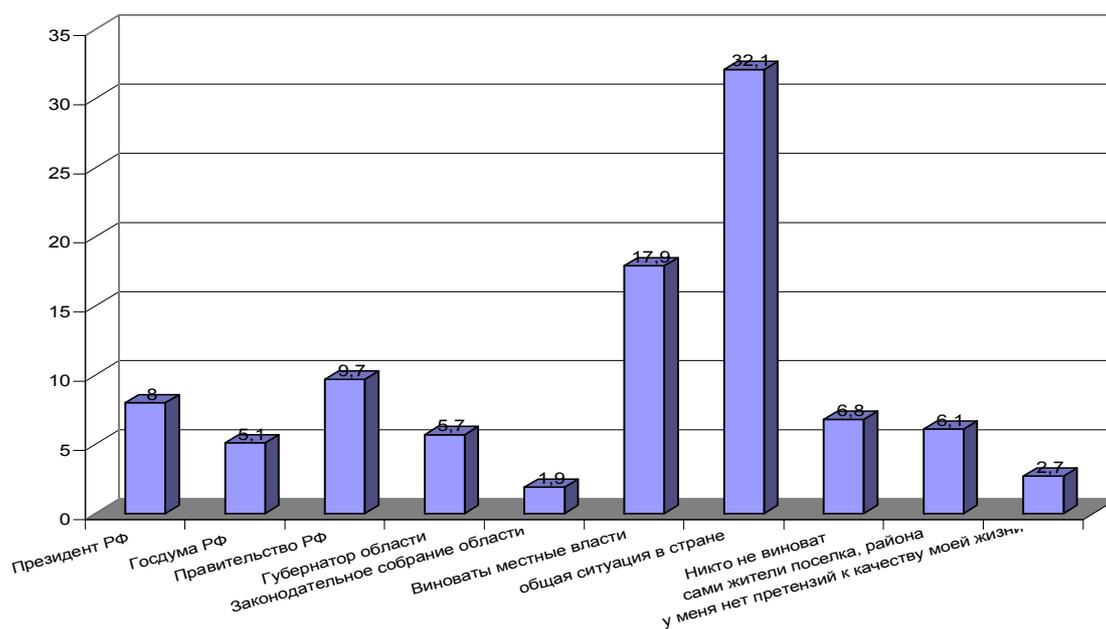


Рис. 2 Если у Вас на сегодняшний день есть претензии к качеству Вашей жизни, то кому Вы, прежде всего, их адресуете?

Из этого соцопроса можно сделать вывод, что население недостаточно информировано о работе муниципалитета, что еще раз доказывает о необходимости модернизации системы работы органов муниципальной власти.

На наш взгляд необходимо на стадии реализации стратегического планирования социально-экономического развития городов и районов повысить ответственность муниципальных органов управления за достигаемые результаты. В этой связи становится актуальной разработка инструментов, позволяющих оценить эффективность стратегических решений по социально-экономическому развитию территорий. А именно отсутствует

система мониторинга, необходимая для оценки эффективности принятия своевременных решений.

В такую систему мониторинга необходимо включить индикаторы, напрямую зависящие от политического настроения населения. Так на примере зарубежного опыта в Великобритании, делая акцент на повышение прозрачности предоставляемых услуг, с 1993 г., каждая отрасль хозяйствования на своем официальном сайте Интернет, приводит показатели оценки результативности реализованных программ. Эти данные являются доступными для любого пользователя.

В Финляндии осуществляется оценка результатов государственных программ реформирования. В качестве критериев при этом выступают: мнение населения о качестве общественных услуг; управляемость государственного сектора; эффективность деятельности государственного сектора; мотивация государственных служащих.

Неоспоримо важной задачей в проводимых реформах, имеющей свои особенности в каждой стране, является повышение эффективности и качества деятельности государственных органов власти, предоставляющих услуги населению.

В российской федерации в настоящее время инструментом реализации инноваций в сфере инфокоммуникационных технологий деятельности органов местного самоуправления в РФ служит поэтапное внедрение проекта «Электронное Правительство».

В настоящее время достижение целей определенных в концепции «Электронное правительство» будет способствовать логическому завершению преобразований в муниципалитетах всех уровней. А процедуру контроля за результативностью органов государственной власти необходимо усилить, используя механизм оценки деятельности органов государственной власти. Данная оценка должна проводиться с помощью новейших инфокоммуникационных технологий использующих всемирную сеть Интернет, терминалов расположенных в местах легко доступных населению. Такое решение проблемы позволит осуществлять диалог и оценку работы органов государственной власти по средствам обратной связи (государство - население).

В.Л.Смирнов

аспирант

кафедра экономической теории, БГУЭП

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ БОЛЕЗНЕЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ СОВОКУПНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Кризисные явления стали объектом пристального внимания ученых всего мира. Негативные тенденции отмечены чуть ли не во всех сферах жизнедеятельности. Однако в области состояния здоровья граждан России кризис проявился не в прошлом году, а еще в начале 90-х годов XX века. Мы видим множество тому подтверждений как в медицинской статистике, так и в аналитических материалах высших государственных органов управления страны. Так, например, издаваемый Советом Федерации Федерального Собрания РФ «Аналитический вестник» регулярно освещает проблемы здоровья населения. В частности, эти вопросы рассмотрены и в № 7 (324) «Защита прав детей в Российской Федерации».

Текст номера начинается с утверждения: «С начала 90-х годов в России происходит системный демографический кризис». В качестве доказательства этого тезиса приведены следующие явления: «скачкообразный характер роста смертности и заболеваемости, падение рождаемости, снижение продолжительности жизни населения». Далее следует ссылка на данные федеральной службы государственной статистики: «с 1989 по 2002 годы смертность в стране выросла в 1,5 раза, рождаемость сократилась в 1,4 раза»¹⁵⁰.

Таковы факты, а вот прогноз: «депопуляция населения России будет продолжаться в ближайшие 25 лет»¹⁵¹. Какие бы эмоции этот прогноз не вызывал (народ будет вымирать еще четверть века), нет поводов сомневаться в его обоснованности. Ведь авторитет аналитического управления Совета Федерации – с его возможностями привлекать самых квалифицированных экспертов – не подвергается сомнению. Следует отметить, что депопуляция населения страны является одним из основных факторов, сдерживающих рост совокупного человеческого капитала.

В мировой практике при интегральной оценке состояния здоровья населения всегда учитываются так называемые социальные болезни, среди которых непременно указывается распространенность туберкулеза. Как

¹⁵⁰ Аналитический вестник № 7 (324) Защита прав детей в Российской Федерации. Москва. 2007. С.3

¹⁵¹ Аналитический вестник № 7 (324) Защита прав детей в Российской Федерации. Москва. 2007, с.4

отмечено в «Целях развития тысячелетия в контексте России», наше государство – это «страна с самым высоким уровнем смертности от туберкулеза в Европе»¹⁵². В этом же документе отмечается, что в 2003 году заболеваемость туберкулезом составила в России «83,2 на 100 000 человек населения, что во много раз выше показателя в развитых странах».

В Докладе о развитии человека 2006 года приведены сравнительные данные о распространенности туберкулеза в мире (см. главу 9 «Основные глобальные кризисы и риски здравоохранения»). Если в таких странах как Исландия, Швеция, Канада, США на каждые 100 тысяч населения этот показатель колеблется в пределах 2 – 4 случая, а в Австралии, Швейцарии, Нидерландах, Финляндии, Дании, Израиле составляет 6 – 7 случаев¹⁵³, то в Российской Федерации – 160¹⁵⁴. То есть на два порядка больше, чем в упомянутых европейских странах. Красноречивое свидетельство социального неблагополучия нашей страны.

Используя официальные отчеты Иркутского областного противотуберкулезного диспансера за период с 1989 по 2008 год¹⁵⁵, можно проследить динамику общей и детской заболеваемости, общей и детской болезненности, а также выход на первичную инвалидность в регионе и областном центре (см. табл. 1 и 2).

Таблица 1

Динамика показателей общей заболеваемости туберкулезом населения Иркутской области в 1989 – 2008 годах (на 100 тысяч населения)

	1989	1990	1994	1997	1999	2001	2003	2005	2006	2007	2008
Область	37,7	36,7	52,0	54,2	120,0	142,6	120,8	122,4	125,0	136,8	142,6
Иркутск	24,3	33,4	50,2	57,9	77,6	76,3	83,7	93,9	117,5	123,5	134,1

Мы видим, что по сравнению с 1990-м годом заболеваемость по области выросла в 3,9 раза, по Иркутску – более чем в 4 раза. Нужно подчеркнуть, что заболевания детей имеют более отдаленные, чем у взрослых, последствия экономических затрат на лечение и снижают потенциальные возможности детей как индивидов в процессе накопления их человеческого капитала.

¹⁵² www.unrussia.ru/goals.html

¹⁵³ Доклад о развитии человека 2006, с. 311

¹⁵⁴ Доклад о развитии человека 2006, с.312

¹⁵⁵ Отчеты о больных туберкулезом, форма Ф.8 «Сведения о заболеваниях активным туберкулезом», форма Ф.33 «Сведения о больных туберкулезом».

Таблица 2

Динамика показателей общей болезненности туберкулезом населения Иркутской области в 1989 – 2008 годах (на 100 тысяч населения),
показатель выхода на первичную инвалидность по области

	1989	1990	1994	1997	1999	2001	2003	2005	2006	2007	2008
Область	275,2	272,4	252,6	299,8	350,1	415,2	402,6	363,7	361,5	373,9	376,9
Иркутск	265,5	279,2	276,7	327,2	357,0	402,8	354,3	308,3	314,8	314,6	330,7
Инвалидн	1,4	1,5	1,7	3,1	5,3	4,5	4,6	5,3	4,7	4,8	3,3

Таким образом, болезненность за последние 18 лет выросла в области на 38 %, а в Иркутске – на 18 %. Распространенность опаснейшей социальной болезни в нашей области и в областном центре вдвое превышает среднероссийский уровень.

Особое внимание нужно обратить на тревожную динамику распространения туберкулеза среди детей до 14 лет (см. табл. 3 и 4): заболеваемость с 1990 по 2006 год выросла на порядок, а болезненность – в несколько раз. Такое погружение на уровень средневековья происходит под официальные разговоры об успехах демократии.

Таблица 3

Динамика показателей заболеваемости туберкулезом детей до 14 лет Иркутской области в 1989 – 2008 годах (на 100 тысяч населения)

Год	1989	1990	1994	1997	1999	2001	2003	2005	2006	2007	2008
Область	7,9	8,4	13,8	15,4	28,6	33,1	20,2	14,6	28,8	30,3	23,8
Иркутск	5,2	3,1	14,5	18,0	36,0	27,9	26,9	13,5	42,9	18,9	22,0

Таблица 4

Динамика показателей болезненности туберкулезом детей до 14 лет Иркутской области в 1989 – 2008 годах (на 100 тысяч населения)

Год	1989	1990	1994	1997	1999	2001	2003	2005	2006	2007	2008
Область	37,9	34,9	39,7	45,1	64,2	72,8	68,6	38,1	42,2	51,5	46,2
Иркутск	17,4	11,3	24,6	37,6	52,3	52,1	57,1	30,1	47,3	37,8	27,5

С использованием социологических инструментов нами в период с ноября 2008-го по февраль 2009 года проведено определение некоторых показателей состояния здоровья учащихся девярых классов школ Иркутска (375 школьников – 1 группа), первокурсников БГУЭП (207 студентов – 2 группа) и старшеклассников Иркутска и Шелехова (136 школьников девярых – одиннадцатых классов – 3 группа). Они отметили, что в минувшем

учебном году не болели только 4,5 % респондентов первой группы, 4,3 % - второй и 3,7 % - третьей. Очень малый разброс показателей свидетельствует о высокой достоверности полученных данных. А крайне узкий сектор здоровой молодежи - о социальном неблагополучии региона. Одним из вопросов анкеты изучалось наличие хронических заболеваний в упомянутых трех группах респондентов. Оказывается, среди девятиклассников уже имеют такие заболевания 23,5 % учащихся, среди первокурсников – 37 %, среди старшекласников – 18 %.

Кроме того, исследовалась частота заболеваний за минувший год указанных групп респондентов. Они ответили на вопрос: «Сколько раз вы болели в минувшем году?» Результаты анализа ответов приведены в табл. 5. Как мы видим, каждый третий болел хотя бы один раз в году.

Таблица 5

Распределение частоты заболеваемости среди респондентов, %

Число заболеваний	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Св.12
1 группа	33,8	25,4	19,0	8,4	7,0	2,0	1,7	0,8	0,6	-	-	0,6	0,8
2 группа	30,8	24,2	18,2	7,1	8,6	3,5	3,0	1,5	-	1,5	-	1,0	0,5
3 группа	31,0	36,0	15,0	7,0	7,0	-	-	1,0	-	1,0	-	1,0	-

Анкетным опросом также изучалось количество учебных дней, пропущенных по болезни (см. табл. 6). Установлено, что не пропускали дни учебы в лучшем случае только 16,4 % респондентов. А среди девятиклассников Иркутска каждый десятый пропустил по месяцу занятий.

Таблица 6

Распределение респондентов по числу пропущенных из-за болезни учебных дней, %.

Число дней	0	1 – 5	6 - 10	10 - 20	20 - 30	Свыше 30
1 группа	16,4	22,6	24,0	19,9	6,5	10,5
2 группа	13,0	30,0	27,1	18,8	6,3	4,8
3 группа	15,0	32,0	32,0	18,0	3,0	0

Общеизвестно, что на 55 – 60 % уровень здоровья человека определяется его образом жизни. В анкете девятиклассников были заданы вопросы о некоторых сторонах их ежедневного поведения. По результатам обра-

ботки анкет оказалось, что только каждый пятый (точнее, 22,4 %) делает утреннюю зарядку, только каждый десятый применяет процедуры закаливания. Зато почти 12 % респондентов освобождены от уроков физкультуры, свыше 18 % курят, свыше 22 % употребляют алкоголь.

Катастрофически мало девятиклассников, как показало исследование, регулярно питаются. Всегда завтракают в одно и то же время 32 %, обедают - 20%, ужинают – 17,3 %. У остальных режим питания строится в соответствии с принципом: «как получится». Иногда не удается позавтракать 31,5 % респондентов, иногда не обедают 18 %, иногда не ужинают 20,3 % учеников девятых классов.

Такой образ жизни нельзя признать полноценным. Он ведет к ухудшению состояния здоровья учащихся. Не случайно в период с 2001 по 2008 год в Иркутске среди подростков заболеваемость органов пищеварения выросла – по данным городского департамента здравоохранения¹⁵⁶ - с 5072,8 до 7202,5 случая на 100 тысяч населения, то есть рост составил 42 %. В этот же период показатель болезненности увеличился с 14045,4 до 18265,2 случая на 100 тысяч населения, то есть на 30 %.

Таким образом, с начала 90-х годов XX века в России разразился опаснейший социально – демографический кризис. Вселяющих оптимизм предпосылок для выхода из него пока не наблюдается. Пути выхода из него давно и хорошо всем известны: государство должно быть социальным не только по определению в Конституции, но и по факту, то есть инвестировать в формирование человеческого капитала соответствующий объем средств.

В.Н. Спичак

аспирант

кафедра гражданского права и процесса, БГУЭП

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ПРИ ПОСТАВКЕ ТОВАРОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»¹⁵⁷ (далее – Закон о размещении заказов) в качестве стороны государственного контракта определяет государство, которое

¹⁵⁶ Медицинская форма Ф 12.

¹⁵⁷ ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ (с изм. от 28.04.2009 г. № 68-ФЗ)// СЗ РФ. 2005. № 30 (ч. 1).Ст. 3105.

действует на равных началах с другими участниками имущественных отношений.

Как известно, действующее гражданское законодательство исходит из принципа множественности субъектов, имеющих статус «государства». От имени Российской Федерации, субъектов Российской Федерации в данных правоотношениях участвуют государственные заказчики, которыми могут выступать соответственно государственные органы, государственные внебюджетные фонды, а также бюджетные учреждения, иные получатели бюджетных средств, уполномоченные органами государственной власти на размещение заказов за счет бюджетных средств и внебюджетных источников финансирования. Однако заключаемые ими государственные контракты направлены на удовлетворение тех или иных общегосударственных нужд, а не конкретных нужд названных органов власти или других получателей бюджетных средств. Поэтому покупателем товаров по государственным контрактам (и, соответственно, субъектом ответственности за нарушение обязательств, в частности по оплате товара) в действительности является непосредственно публично-правовое образование в целом, а не тот или иной орган власти¹⁵⁸.

Государство в рассматриваемых правоотношениях выступает не как организация политической власти, обладающая властными полномочиями, а как равноправный субъект, к которому применяются нормы, определяющие участие юридических лиц, если иное не вытекает из закона или особенностей данных субъектов.

Установленный частью I Гражданского кодекса Российской Федерации¹⁵⁹ (далее – ГК РФ) принцип равенства участников регулируемых кодексом отношений предполагает и установление равной имущественной ответственности государства за ненадлежащее исполнение договорных обязательств по заключенным государственным контрактам.

В настоящее время имущественная ответственность за нарушение договорных обязательств по государственным контрактам на поставку товаров для государственных нужд предусмотрена в Законе о размещении заказов. Имущественная ответственность за ненадлежащее исполнение обязательств по государственным закупкам отдельных видов товаров предусмотрена также специальными законами – Федеральным законом от 29 декабря 1994 г. № 79-

¹⁵⁸ Суханов Е.А. Об ответственности государства по гражданско-правовым обязательствам// «Вестник ВАС Российской Федерации». 2001. № 3.

¹⁵⁹ Гражданский кодекс Российской Федерации (Ч. 1): ФЗ от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (с изм. от 26.06.2007 г. № 118-ФЗ)// СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

ФЗ «О государственном материальном резерве»¹⁶⁰, Федеральным законом от 27 декабря 1995 г. № 213-ФЗ «О государственном оборонном заказе»¹⁶¹.

Прежде всего, Закон о размещении заказов устанавливает, что в государственный контракт включается обязательное условие об ответственности поставщика (исполнителя, подрядчика) за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства, предусмотренного государственным контрактом (ч. 10 ст. 9). Таким образом, Закон о размещении заказов рассматривает условие об ответственности поставщика в качестве существенного условия контракта.

Конкретное указание установлено в данном законе относительно ответственности за просрочку исполнения поставщиком договорного обязательства. В таких случаях заказчик вправе потребовать уплаты неустойки (штрафа, пеней). Неустойка (штраф, пени) начисляется за каждый день просрочки исполнения обязательства, предусмотренного государственным контрактом, начиная со дня, следующего после дня истечения установленного государственным контрактом срока исполнения обязательства.

Размер неустойки определяется государственным контрактом, однако он должен быть не менее одной трехсотой действующей на день уплаты неустойки (штрафа, пеней) ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации. Вместе с тем, размер законной неустойки, предусмотренный частью 11 статьи 9 Закона о размещении заказов, не является предельным и согласно пункту 2 статьи 332 ГК РФ может быть увеличен соглашением сторон. Для этого государственному заказчику необходимо определить размер неустойки в проекте государственного контракта. При этом лучше учитывать положения статьи 333 ГК РФ, согласно которой, если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе уменьшить неустойку.

Закон о размещении заказов также устанавливает имущественную ответственность государственного заказчика за просрочку исполнения договорного обязательства. Причем в отличие от ответственности поставщика предусматривает конкретный размер неустойки – одна трехсотая действующей на день уплаты неустойки (штрафа, пеней) ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации. Неустойка (штраф, пеня) начисляется за каждый день просрочки исполнения предусмотренного контрактом обязательства, начиная со дня, следующего после дня истечения установленного контрактом срока исполнения обязательства.

Следует отметить, что для применения указанных в Законе о размещении заказов правил об ответственности сторон необходима их конкретизация в за-

¹⁶⁰ ФЗ «О государственном материальном резерве» от 29.12.1994 № 79-ФЗ (с изм. от 23.12.2003 г. № 186-ФЗ)// СЗ РФ. 1995. № 1. Ст. 3.

¹⁶¹ ФЗ «О государственном оборонном заказе» от 27.12.1995 г. № 213-ФЗ (с изм. от 02.02.2006 № 19-ФЗ)// СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 6.

ключаемых государственных контрактах, поскольку просрочка исполнения может происходить в отношении различных обязательств.

В статье 9 Закона о размещении заказов предусмотрено, что и заказчик и поставщик освобождаются от уплаты неустойки (штрафа, пеней), если докажут, что просрочка исполнения указанного обязательства произошла вследствие непреодолимой силы или по вине другой стороны. В соответствии с п. 3 статьи 401 ГК РФ к обстоятельствам непреодолимой силы не относятся, в частности, нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров, отсутствие у должника необходимых денежных средств. Таким образом, Закон о размещении заказов вводит повышенную, безвиновную ответственность за нарушение договорного обязательства и поставщика и государства.

В своем Постановлении от 3 февраля 1998 г. № 5422/97 Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации¹⁶² указал, что стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств по договору поставки для государственных нужд в случае непредвиденных обстоятельств, возникших после его заключения в результате событий чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть и предотвратить. К таким суд не отнес невыплату средств из бюджета на указанные цели.

Высший Арбитражный Суд Российской Федерации подтвердил данную позицию в Постановлении от 19 декабря 2000 г. N 5598/00¹⁶³, указав, что обязательство по оплате работ, выполненных по договору подряда для государственных нужд, не зависит от фактического выделения на эти цели средств из бюджета.

Кроме этого, к ответственности в сфере поставок товаров для государственных нужд в целом применимо более общее правило, согласно которому неисполнение обязательства третьими лицами не является основанием для освобождения должника от уплаты неустойки (см. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18 ноября 1997 г. N 3446/97¹⁶⁴).

В соответствии со ст. 1069 ГК РФ вред, причиненный гражданину или юридическому лицу в результате незаконных действий (бездействия) государственных органов, либо должностных лиц этих органов, в том числе в результате издания не соответствующего закону или иному правовому ак-

¹⁶² Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 03.02.1998 г. № 5422/97// Документ опубликован не был.

¹⁶³ Постановление Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 19.12.2000 г. N 5598/00// «Вестник ВАС РФ». 2001. № 3.

¹⁶⁴ Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 18.11.1997 г. № 3446/97// «Вестник ВАС РФ». 1998. № 3.

ту акта государственного органа, подлежит возмещению. В соответствии со ст. 126 ГК РФ публично-правовые образования несут имущественную ответственность по своим обязательствам, принадлежащим им на праве собственности имуществом, кроме имущества, которое закреплено на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, а также имущества, которое может находиться только в государственной или муниципальной собственности, т.е. за счет казны. Фактически имущественные санкции возмещаются поставщикам из средств соответствующего бюджета.

Как определено в статье 1071 ГК РФ, в случаях, когда в соответствии с Кодексом или другими законами причиненный вред подлежит возмещению за счет казны Российской Федерации, казны субъекта Российской Федерации или казны муниципального образования, от имени казны выступают соответствующие финансовые органы, если в соответствии с пунктом 3 статьи 125 ГК РФ эта обязанность не возложена на другой орган, юридическое лицо или гражданина.

Бюджетный кодекс Российской Федерации¹⁶⁵ (далее – БК РФ) предусматривает особый порядок обращения взыскания на бюджетные средства только на основании судебного акта. Правила обращения взыскания на бюджетные средства установлены введенной в БК РФ новой главой 24.1. Кроме того, БК РФ в ст. 301 устанавливает, что осуществление государственных или муниципальных закупок с нарушением порядка, установленного кодексом, влечет блокировку соответствующих расходов, привлечение к ответственности в соответствии с законодательством Российской Федерации об административных правонарушениях, а также вынесение предупреждения о ненадлежащем исполнении бюджетного процесса.

За нарушения обязательств по государственным контрактам установлена также административная ответственность должностных лиц государственных заказчиков.

Так, заключение должностным лицом государственного заказчика государственного контракта по результатам проведения торгов или проведения запроса котировок цен с нарушением объявленных условий торгов или запроса котировок цен, либо условий исполнения государственного контракта, предложенных лицом, с которым в соответствии с законодательством РФ о размещении заказов заключается государственный контракт, влечет наложение административного штрафа в размере пятидесяти тысяч рублей. А если такое нарушение привело к дополнительному расходованию бюджетных средств или уменьшению количества поставляемых товаров, объема выполняемых работ или оказываемых услуг, то такое правонарушение влечет наложение административного штрафа в размере двукратного размера дополнительно

¹⁶⁵ Бюджетный кодекс Российской Федерации: ФЗ от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (с изм. от 09.04.2009 г. № 58-ФЗ)// СЗ РФ. 1998. №31. Ст. 3823.

израсходованных средств соответствующих бюджетов или стоимости товаров, количество, которых уменьшены и которые явились предметами административного правонарушения (ч. 1.1 статьи 7.32 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях¹⁶⁶, далее – КоАП РФ).

Нарушение должностным лицом государственного заказчика сроков заключения контракта на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд влечет наложение административного штрафа в размере тридцати тысяч рублей (ч. 1.2 ст. 7.32 КоАП РФ).

Изменение должностным лицом заказчика условий государственного контракта на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд, в том числе увеличение цены товаров, работ, услуг, если возможность изменения условий государственного или муниципального контракта не предусмотрена федеральным законом, влечет наложение административного штрафа в размере двадцати тысяч рублей (ч. 2 ст. 7.32 КоАП РФ). При этом если изменение условий контракта привело к дополнительному расходованию бюджетных средств или уменьшению количества поставляемых товаров, объема выполняемых работ, оказываемых услуг для государственных или муниципальных нужд, такое правонарушение влечет наложение административного штрафа в размере двукратного размера дополнительно израсходованных бюджетных средств или стоимости товаров, работ, услуг, количество, объем которых уменьшены и которые явились предметами административного правонарушения.

Е.Ю. Сугаренко

аспирант

кафедра экономики и менеджмента сервиса, БГУЭП

ОПТИМИЗАЦИЯ КАДРОВЫХ РЕШЕНИЙ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В теории управления системами (к которым относят и предприятия) понятие «кризис» означает перелом, любое качественное изменение процесса, переход от текущего положения к другому, существенно отличающемуся по основным параметрам. Специалисты говорят о системном парадоксе: улучшение одного свойства в системе обязательно ведет к ухудшению другого и наоборот. В развивающихся системах эти процессы непрерывны. Положительные и отрицательные – кризисы были, есть и бу-

¹⁶⁶ Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: ФЗ от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (с изм. от 24.07.2007 № 212-ФЗ)// СЗ РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 1.

дут. Это значит, что текущая ситуация в стране и в мире лишь очередное состояние «геосистемы», естественный процесс [1].

Для управленцев, способных добиваться результатов в условиях ограниченных ресурсов на низкорентабельном рынке, работать над снижением себестоимости и при этом повышать эффективность управления настали светлые времена. Задача менеджеров быстро перевести компании в исходное положение «жизнь по средствам». Это самое безопасное существование. Сегодня, точно как писал Льюис Кэрролл: «для того, чтобы остаться на месте – надо очень быстро бежать». Но сколько таких специалистов?

Известно два способа действий – реактивный и проактивный. Реактивный: ваши действия – реакция на возникшую проблему. Проактивный: вы стараетесь предугадать будущее, и тем самым получаете возможность действовать, не подстраиваясь под изменения окружающей среды, а изменяя ее в соответствии с собственными целями. Умение действовать проактивно – очень важное качество и в жизни, и в бизнесе. К сожалению, пока российский менеджмент скорее реактивный.

Возможно проблема в том, что последние десять лет, которые совпали и с периодом активного становления бизнеса в России, мы наблюдали процесс непрерывных улучшений. Мы привыкли жить «на широкую ногу», увлеклись развитием, надеждой на везение и забыли, что, в любом случае, этот процесс рано или поздно обратим.

Анализ предложений образовательных услуг для управленцев в докризисный период показывает, что даже в программах, рассчитанных на руководителей крупных и средних предприятий, вопросам макроэкономики, проблеме моделирования кризисных ситуаций и формирования устойчивых навыков эффективного поведения в них, крайне редко уделялось специальное внимание. Не говоря уже о программах, рассчитанных на индивидуальных предпринимателей и руководителей малых предприятий, которые по статистике часто не имеют даже базовой подготовки в области предпринимательской деятельности [4].

В итоге многие руководители оказались просто не готовы к новым условиям ни психологически, ни профессионально, а это значит, что бизнес вырастил не много людей, способных управлять максимально эффективно. Это с высокой степенью очевидности проявилось уже в первых управленческих решениях, принятых с появлением кризисных явлений.

Интересно отметить, что многие, в первую очередь, направили усилия на сокращение издержек и только единицы – на поиск и внедрение путей повышения эффективности. Совсем немногим в голову пришла мысль о линейной зависимости между решениями по сокращению затрат и результатами действий по повышению эффективности, а также необходимости их увязки.

В результате самыми популярными стали такие меры, как ликвидация или сокращение проектов развития, увольнение персонала, связанного с этими проектами, перевод клиентов на полную предоплату, массовые сокращения штата, сокращение фонда оплаты труда, дополнительных льгот и компенсаций, попытки экономить на фонде рабочего времени. При этом многие решения не были продуманы, могли носить исключительно директивный характер, не предполагали гибкого, индивидуального подхода.

В отдельных предприятиях для персонала ситуация осложнилась задержками по выплате заработной платы, манипуляциями и шантажом со стороны руководства «белыми» и «серыми» выплатами, регулярными высказываниями недовольства в адрес персонала по поводу неэффективной работы.

После этого руководители стали жаловаться на отсутствие лояльности у персонала, нежелание понять трудную ситуацию, в которую предприятие попало, «неадекватную обратную реакцию» когда вместо того, чтобы мобилизоваться и повысить производительность, люди стали работать хуже.

Однако такую ситуацию вряд ли можно назвать странной. Людям свойственно нормальное стремление к удовлетворению базовых физиологических потребностей, потребности в безопасности, чувству уважения и сопричастности. Только в этом случае возникает стремление самореализоваться и работать с максимальной производительностью. Более того, за снижением работоспособности и производительности труда последует уход, в первую очередь, лучших сотрудников, общее повышение текучести персонала и, как следствие, новая волна ухудшения показателей деятельности предприятий.

Этап сокращения издержек – это первый этап. Но дальше неизбежно возникнет более сложная задача – повышение эффективности. Компании будут соревноваться за генерацию денежных потоков в условиях ограниченных ресурсов.

Бизнес не будет стоять на месте. Жизнь не остановится. Компании будут продолжать работать и зарабатывать. Это важно осознать уже сейчас. Как и то, что выводить компании из кризиса будут люди. Знакомую фразу «кадры решают все» в кризисные времена можно считать ключевой: слишком многое в это время зависит от способности каждого отдельного предприятия сохранить как сильных специалистов в частности, так и стабильный кадровый состав в целом. Можно предположить наличие прямой зависимости между ситуацией внутри компании, количеством увольнений и результатом преодоления кризиса: чем хуже обстоят дела на предприятии, тем выше показатели текучести персонала, больше увольнений среди лучших сотрудников, хуже результаты преодоления кризиса и наоборот.

В ожидании падения объемов производства или продаж в долгосрочном периоде многие предприятия были вынуждены сократить часть штата, в связи с острой нехваткой денежных средств – фонд оплаты труда. Однако есть большая разница в том, как это делать.

Один вариант (к сожалению, наиболее распространенный) – не разбираясь, следуя принципу со всех «примерно поровну», сократить на $X\%$ штат и на $Y\%$ фонд оплаты труда (в денежном эквиваленте или предоставляя сотрудникам добровольно-принудительные еженедельные или ежемесячные выходные, выдавая их за «бонусы»). В результате на выходе получается слабо прогнозируемый Z -результат, который вряд ли совпадет со старательно подготовленными планами.

Как правило, такие действия пытаются оправдать отсутствием времени на разработку и проведение аттестационных процедур, систем оплаты труда, что можно назвать другой крайностью.

Можно пойти другим путем. Для этого потребуется список сотрудников компании по подразделениям и организационная структура предприятия.

Анализ штатного списка, выделение категорий персонала по отношению к основному продукту.

Обычно выделяют основной персонал, вспомогательный, обслуживающий и управленческий. Деление на категории проводится по отношению к конечному продукту компании.

К основному персоналу причисляют сотрудников, непосредственно занятых в процессе производства (сбыта). Основной персонал является «зарабатывающим». Вспомогательный персонал обеспечивает деятельность основного, косвенно участвуя в создании конечного продукта, создавая инструменты и средства труда для основного процесса. К обслуживающему персоналу относятся сотрудники, участвующие в обслуживании нужд самого предприятия: бухгалтерия, отдел рекламы, служба персонала и т.д. К управленческому персоналу относятся высший и средний менеджмент предприятия.

Численность основного персонала прямо пропорционально зависит от планируемых объемов производства или продаж. Исходя из количества единиц продукции, которые может произвести/ продать один основной сотрудник в единицу времени (час, день, месяц), на основе предполагаемых объемов, рассчитывается потребность в количестве единиц основного персонала.

Численность вспомогательного и обслуживающего персонала не имеет линейной зависимости от объемов производства (продаж). В любом случае она зависит от предполагаемых изменений в объемах работ. При изменении объемов производства (продаж) изменится и объем поставок, поток

денежной наличности, количество обрабатываемых документов, принятых и уволенных людей и т.д.

Понятно, что основной персонал – это ключевые сотрудники. Если для работы в сфере бизнеса конкретного предприятия требуются технические знания (ассортимента, характеристик товара, технологии производства), а на приобретение навыков необходимо время – потеря этих сотрудников обойдется компании крайне дорого. Очень важно правильно определить количество сокращаемых и беречь оставшихся [2].

Не менее важно, планируя сокращение, учесть необходимость сохранения разумных пропорций между рядовым и управленческим персоналом (о чем часто намеренно или в результате отсутствия знаний и опыта забывают).

Описание и анализ рабочих мест (должностей)

В результате этого этапа работы должно быть получено представление о функциях отдельных подразделений и должностей (рабочих мест). Ниже приводятся основные информационные блоки, на основе которых разрабатываются вопросы для проведения анализа работы каждого сотрудника:

- подразделение, название должности;
- кому подчиняется, кем руководит (должности, количество);
- главная цель работы, перечень основных задач и обязанностей;
- основные показатели работы;
- требуемое образование и профессиональная квалификация – минимальный и желательный уровень, необходимость обучения;
- требуемый опыт - минимальный и желательный;
- особые навыки или способности (например, работа на специальном оборудовании, коммуникативные способности и т.д.)
- особые обстоятельства, такие как неудобные часы работы, командировки, неблагоприятные и опасные условия труда;

Классификация рабочих мест (должностей) по внутрифирменной ценности

Сделать это можно как простым ранжированием по интуитивно понятным критериям, так и сложной процедурой многокритериального оценивания и присвоения баллов должностям и рабочим местам.

Во втором случае назначается группа экспертов, совместно выделяются ключевые факторы оценки должностей (сложность работы, требуемая квалификация, ответственность, напряженность, загруженность и т.д.). Определяются веса факторов оценки. Оценивается каждый фактор в какое-то количество баллов. Выставляются баллы для каждой должности по каждому фактору оценки. Проводится ранжирование должностей в зависимости от полученной суммы баллов. Пример матрицы для проведения процедуры многократного ранжирования приведен в таблице 1.

Таблица 1

Матрица оценки должности «главный бухгалтер»

Фактор оценки	Субфактор оценки	Присвоено баллов (от 0 до 200 по степени важности/ сложности)	Всего
Категория должности (рабочего места)	Основной, вспомогательный, обслуживающий, управленческий персонал	150	150
Требуемая квалификация	Образование	100	250
	Опыт работы	150	
Сложность работы	Умственные усилия	150	150
	Физические усилия	0	
Особые навыки	Ответственность за работу подчиненных	100	400
	Ответственность за контакты с клиентами и сторонними организациями	100	
	Материальная ответственность	200	
Особые обстоятельства	Ненормированный рабочий день	100	100
Максимальная оценка должности			1050

В итоге необходимо получить список должностей, которые иерархически упорядочены и отличаются друг от друга масштабом ответственности, важностью выполняемых функций, вкладом в достижение целей предприятия, требуемым уровнем квалификации, напряженностью труда.

Выделение внутри каждой группы сотрудников с высокой и низкой результативностью

По статистике количество сотрудников, на которых держится бизнес, составляют 20% от общей численности персонала. Еще 20% - это люди, которые практически не приносят результата. Оставшиеся 60% - «среднечки», потенциальные кандидаты как в ту, так и в другую группу [3]. Задача определить, к какой категории относится каждый сотрудник компании. «Лучшие» сотрудники, особенно из числа «основного» персонала, – это «золотой фонд компании». С 20% худших можно расставаться. Оставшиеся 60% подвергаются повторному анализу и делятся на потенциально сильных и потенциально слабых. При принятии решения можно учитывать (в зависимости от специфики и характера должности): пол, возраст, образование, опыт работы, стаж работы в данной должности, продолжительность работы в компании, количество поощрений за время работы, дисциплинарных нарушений, количество дней невыходов по болезни, отпусков без содержания по инициативе работника, ключевые показатели деятель-

ности по сравнению с другими сотрудниками, мнение непосредственного руководителя и другие. Если в компании есть отработанная и адекватная (то есть позволяющая давать объективную оценку) процедура аттестации, можно ей воспользоваться, либо вернуться к результатам аттестаций, проведенных ранее.

Пересмотр текущего функционала и загруженности работников

В процессе работы каждый сотрудник традиционно обрастает множеством рутинных задач, многие из которых с течением времени теряют смысл и не представляют никакой ценности для компании. Порой уже ни сотрудник, ни его руководитель не могут сказать с какого времени и для чего он выполняет ту или иную работу. Приходится сталкиваться с ситуациями, когда работники выполняют не свою или дублирующую работу. Выявить это помогает анализ текущих функциональных обязанностей. Для этого достаточно раздать бланки с заданием перечислить выполняемые функции, примерное количество времени, которое каждая из них отнимает в день, в месяц и проанализировать полученные данные. Такая информация является ценной при определении оптимальной загрузки и численности персонала. Позволяет высвободить время для решения нужных задач.

Планирование и распределение фонда оплаты труда

Материальная мотивация возможна даже в условиях ограниченных материальных ресурсов. Идея в перераспределении фонда оплаты труда в пользу ключевых категорий персонала и следовании принципу линейной зависимости между результатом и выплачиваемой заработной платой.

Анализируется текущий фонд оплаты труда. Проводится сопоставление текущих заработных плат сотрудников с результатами проведенного ранжирования и оценки, сравнение с «рыночной» стоимостью каждой должности.

В первую очередь необходимо подумать над мотивацией основного персонала, сотрудников, занимающих ключевые должности, максимально эффективных (лучших) сотрудников.

Особенно в кризисные времена заработная плата работника должна быть связана с его вкладом в результат работы предприятия. Система выплат должна ориентировать на достижение нужного предприятию результата. Во многих компаниях система оплаты труда носит «окладно-премиальный характер», при этом премия часто не зависит от фактических результатов труда. Чем крупнее компания, тем чаще встречается подобная ситуация.

Кризис лучшее время для перехода на оплату труда по результатам. Это значит, что минимальный и максимальный размер оплаты труда будет заранее определен для каждого сотрудника и доведен до его сведения. Дальше ставятся задачи, напрямую связанные с целями организации и

оценивается результат. Так возможно перераспределять деньги в пользу более эффективных и ценных сотрудников, мотивируя остальных на стремление к достижению результатов.

В зависимости от размеров предприятия, предложенный метод оптимизации численности и фонда оплаты труда может быть реализован как на уровне генерального директора, так и с привлечением линейных менеджеров. Последний вариант возможен, например, в рамках проведения двух дневной групповой работы, которую можно совместить с обсуждением и определением стратегических и тактических целей, возможных помех в их достижении, вариантов их нивелирования, определением ответственных.

Предложенный метод носит «общий», упрощенный характер и не является идеальным, универсальным средством. Также как и другие методы он предполагает желание, умение и навык в осуществлении отдельных функций управления, а именно анализа, планирования, контроля. Однако использование подобного алгоритма действий позволяет более осознанно подходить к принимаемым решениям и повышает шансы на более успешную деятельность в условиях ограниченных ресурсов в ближайшей перспективе.

Список литературы:

1. Айвазян З. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти / З. Айвазян, В. Кириченко [Текст] // Проблемы теории и практики управления. - 1999. - №4. – С.19-24.
2. Лисицин Д. Лишние люди – балласт за борт [Текст] / Д. Лисицын // Секрет фирмы. – 2006. - №3. – С. 14-17.
3. Литягин А.А. Оптимизация оплаты персонала. Советы для топ-менеджеров [Текст]/ А.А Литягин // Бизнес без проблем – Персонал. – 2002. – №2. — С. 7-10.
4. Магура М.И. Обучение персонала как конкурентное преимущество [Текст]/ М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М.: Управление персоналом, 2004. – 216с.

К.М. Татарников

к.э.н., старший преподаватель
кафедра налогов и таможенного дела, БГУЭП

ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Современное экономическое положение, требует создание квалифицированных кадров, обладающих компетенциями в решении сложных вопросов, как экономического, так и социального характера. Развитие компетенций должно происходить на раннем этапе и формироваться в четкие контуры по завершению образовательного процесса. Для реализации данных

мероприятий в Байкальском государственном университете экономики и права создаются инновации в образовательном процессе, которые нашли свое отражение в создании Бизнес-инкубаторов при выпускающих кафедрах.

Инновационная деятельность в образовательном процессе заключается в комплексном подходе, с использованием, как современных технических средств, так и новых технологий обучения. Инновационное образование реализуется еще на этапе создания благоприятных условий для выбора будущей специальности поступающего в ВУЗ и до выпуска студента из стен ВУЗа. Использование комплексного подхода к инновационному образованию представлено на рис. 1.

На рис. 1 представлена парадигма инновационного комплексного образовательного процесса, состоящего из пирамиды, включающей в себя 4 составных части:

Подготовительный этап для поступающих, выявление компетенций.

Базовое образование.

Научная деятельность.

Развитие компетенций студентов.

Рассмотрим подробнее каждую составляющую. Так, ключевой составной частью пирамиды является базисное образование (2). Стандарты базисного образовательного процесса вырабатываются и устанавливаются сверху в низ, то есть с уровня правительства РФ к утверждению программ учебного плана в университете. Данный блок является необходимым и успешное его прохождение обеспечивает студенту получение диплома. Однако, современное устройство мира, направленное на конкуренцию требует от выпускаемого студента не только соответствие основному образовательному стандарту, но и иметь как научные методы познания, так и практический опыт применения полученных знаний. Для удовлетворения данных потребностей в образовательной деятельности создаются инновации в сфере образования. Так в Байкальском государственном университете экономики и права созданы при кафедрах Бизнес-инкубаторы. Так, по нашему мнению, Бизнес-инкубаторы должны обеспечивать деятельность и работоспособность первого, третьего и четвертого блока. При этом необходимо отметить, что рабочие группы Бизнес-инкубатора создаются из числа студентов и преподавателей, что, безусловно, имеет ряд преимуществ. Так в работе и реализации первого блока, а именно в создании информационно-благоприятной среды для будущих поступающих с целью обеспечения и удовлетворения потребностей, участвует рабочая группа Бизнес-инкубатора. Правильный выбор специальности для абитуриента, заключается в понимании будущей специфики обучения, деятельности, работы, возможностей и пр.

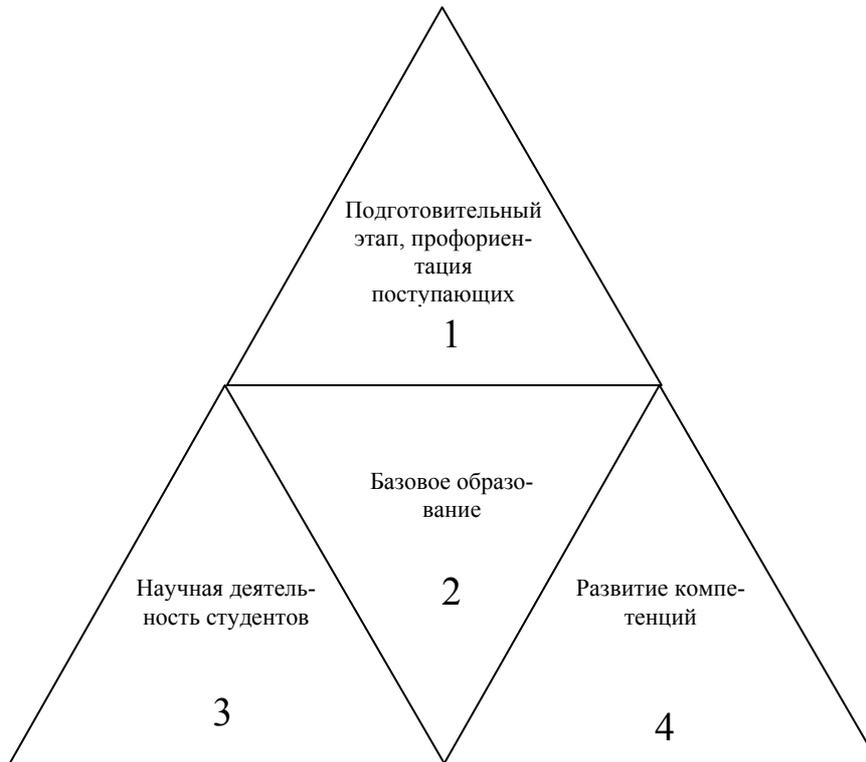


Рис. 1 Инновации в образовательном процессе

Не секрет, что существенная часть студентов выбирает ту или иную специальность неосознанно, так как отсутствует информация или ее доступность. Безусловно, проведение дней открытых дверей, презентаций специальностей и университета положительно влияет на информированность поступающих в ВУЗ. Однако не может решить всю совокупность проблемы выбора специальности. Выходом из сложившейся ситуации может служить создание независимого информационного портала, как для поступающих, так и для студентов. Так в рамках деятельности Бизнес-инкубатора «Налоговый и таможенный консультант» созданного при кафедре налогообложения и таможенного дела уже ведутся работы в данном направлении. Зарегистрирован интернет адрес будущего информационного портала студенчества (www.student-irk.ru). Целью создания данного сайта является:

Обеспечение единого информационного потока для студентов с учетом специфики региона. Специфика Иркутской области, а именно г. Иркутска заключается в том, что Иркутск находится на втором месте по стране по количеству студентов на 1000 жителей. При этом мониторинг существующих информационных сайтов не выявил информационного портала удовлетворяющего потребности региона в данном виде услуг.

Проведение работ с будущими студентами в части профориентации, выявление склонностей, психологических аспектов.

Предоставление информации самими студентами о своей специальности, проведение виртуальных конференций, олимпиад и пр.

Подготовительная работа к сдаче экзаменов поступающих в ВУЗ с учетом специфики выбранной специальности.

Все вышеизложенные мероприятия будут проводиться с использованием инновационных технологий, как в области программного обеспечения, так и подготовки и представлению интерактивных материалов.

Наличие первого блока позволяет абитуриенту наиболее адекватно принять решение по выбору специальности, что положительно повлияет на его учебный процесс и позволит максимально раскрыть свой потенциал.

Следующим рассматриваемым элементом является базисное образование (2). При этом наглядно показано, что на начальном этапе студент получает максимальное количество базисных предметов (математика, философия, история и др.), что необходимо для развития общепонятийного аппарата студента и представления о мире. В дальнейшем базисный образовательный процесс сужается до изучения специальных предметов в соответствии выбранной специальности.

В течение учебного процесса у студента появляются возможности в получении дополнительного научного развития (3) и развития компетенций, включая получения профессионального опыта (4).

Остановимся подробнее на научной деятельности студента (3). Безусловно, у некоторых людей есть не только возможность, но и потребность реализовывать свой научный потенциал. При этом, например, такая сфера деятельности как налогообложение и таможенное дело требуют решения многих теоретических проблем, поиск наиболее оптимальных путей и решений. Однако, для решения столь сложных вопросов и задач необходима качественная подготовка специалистов, которые будут обладать не только безупречными базовыми теоретическими знаниями, но и иметь инструментарий научных изысканий. Кузницей таких кадров и является научная деятельность (3). При этом координатором работы данного блока в части деятельности студентов является бизнес-инкубатор. На начальном этапе студент вовлекается в научную деятельность, готовя доклады, участвуя в олимпиадах и конференциях. Дальнейшее развитие научного потенциала может реализовываться за счет поступления в аспирантуру, написания магистерской или кандидатской работы. Участи в научных хоздоговорных темах возможно при высоком уровне научного потенциала специалиста.

Профессиональная адаптация студентов представлена в четвертом блоке. В данном блоке воплощаются инновационные подходы, разработанные во втором и третьем блоке. Так, например реализация теоретического аспекта видения инновационного образования разработанная в третьем бло-

ке, нашла свое отражение в данной статье как теоретический аспект и в реализации информационного сайта студенчества в практическом аспекте.

Практическая адаптация студентов отраженная в четвертом блоке обеспечивается деятельностью Бизнес-инкубатора и имеет специфику, соответствующую специальности. Так, например, деятельность Бизнес-инкубатора при кафедре налогообложения и таможенного дела в практическом аспекте реализуется как обеспечение деятельности первого и третьего блока. При этом необходимо особо отметить важность взаимодействия с внешними заказчиками в сфере оказания консультационных услуг в части налогообложения и таможенного дела. Безусловно, создание информационного сайта позволит использовать виртуальное рабочее место налогового и таможенного консультанта. Однако, наличие визуального контакта с заказчиками консультационных услуг с участниками Бизнес-инкубатора является важной составляющей. Так как специфика оказания данных услуг и приобретение опыта в данной сфере нуждается не только в виртуальном рабочем месте, но и в отдельном подготовленном месте (офисе), где будет возможность у участников Бизнес-инкубатора (студентов) приобретать опыт (профессиональный, организационный, коммуникативный и др.). В консультационной деятельности создается продукт, в котором воплощаются все четыре блока. Вследствие объединения всех четырех блоков в одном результате появляется синергетический эффект, который находит отражение как в мотивации студентов (психологическая, материальная), в материальном обеспечении деятельности всего учебного процесса (полная пирамида инновационного образования), так и в имидже и статусе Бизнес-инкубатора.

При этом необходимо отметить и о взаимном влиянии каждой составляющей пирамиды, как на отдельные ее части, так и на общее видение. Так, например, результаты практической работы (4), являются материалом для теоретических изысканий, что, безусловно, влияет на качество проводимых исследований. Развитие теоретических и практических аспектов специальности сопровождается повышенным вниманием общественности, что, безусловно, влияет на выбор поступающих. Изменение в первом, третьем и четвертом блоке влияет на базисный образовательный процесс, создавая предпосылки к наиболее оптимальному образовательному процессу, к раскрытию потенциала студентов. Так, например, это может реализовываться в постановке самостоятельных занятий, направленных на кейсовое решение занятий, работе в коллективе, дополнительное использование информационных источников и т.п.

Таким образом, взаимозависимое функционирование всех блоков пирамиды обеспечивает инновационный образовательный процесс.

Ю.А.Темнова

ассистент кафедры финансов и кредита, ЧИ БГУЭП

ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ В СВЕТЕ ПЕРСПЕКТИВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Проблемы финансовой самостоятельности регионов приобрели на современном этапе особую остроту и актуальность. Их обсуждение вызвано необходимостью выяснения перспектив экономических реформ в России, исходя из имеющихся резервов и ресурсов. В связи с этим немаловажное значение имеет теоретическое обоснование внешних и внутренних факторов, определяющих формирование и величину налогового потенциала региона.

К внешним факторам, возникающим вне территории и не зависящим от деятельности органов власти, относятся: налоговое законодательство федерального уровня; воздействие глобализации и включение России в мировой рынок; уровень налоговой нагрузки; инфляция.

Внутренние факторы, напрямую связанные с результатами принимаемых решений на уровне региона, охватывают: региональные законодательные акты; географическое расположение; природно-климатические условия; экономическое развитие региона; структуру и специализацию отраслей; финансовое положение предприятий; инновационный и инвестиционный климат; количество населения и др.

Несомненно, каждый из перечисленных факторов, заслуживает пристального внимания и детального исследования. Внешние факторы, оказывают значительное влияние на формирование и величину налогового потенциала региона через изменение налогового и бюджетного законодательства, уровня налоговой нагрузки и методики исчисления и уплаты налогов.

Влияние внутренних факторов может корректироваться в ту или иную сторону в рамках региона, поэтому с позиций регионального анализа данные факторы являются наиболее важными. При определении состава этих факторов необходимо учитывать основные макроэкономические, социально-демографические и другие характеристики региона.

Для Российской Федерации характерным является:

наличие существенных различий между субъектами Российской Федерации по фактическим налоговым поступлениям в бюджетную систему страны;

влияние социально-экономических особенностей развития регионов на формирование и реализацию налогового потенциала региона;

расширение самостоятельности и ответственности субъектов Российской Федерации в социально-экономических вопросах в целях укрепления и развития налогового потенциала регионов, а также достижение их бюджетной самодостаточности;

различие в выявлении повышения налогового потенциала и методике его моделирования и прогнозирования.

Межрегиональные различия в удельных налоговых доходах, даже скорректированные на величину прожиточного минимума, огромны. Причиной таких различий являются, прежде всего, диспропорции в уровне экономического развития регионов.

В более выгодном положении оказались крупные регионы с высокодифференцированной структурой хозяйства и с высоким уровнем развития сферы услуг, а также регионы, специализирующиеся на добыче природных ресурсов.

Основная масса регионов со средним уровнем реализованного налогового потенциала и уровнем налогового потенциала ниже среднего – регионы, в которых одна или две отрасли выполняют роль своеобразного «локомотива», который вытягивает весь регион по уровню развития. Сюда же входят регионы с сельскохозяйственной направленностью, находящиеся в благоприятных природно-климатических зонах.

Наиболее бедственное положение имеет место в небольших по размерам субъектах Федерации со слабой промышленной базой и сельскохозяйственной специализацией без наличия благоприятных климатических условий.

Таким образом, выявлено, что макроэкономические параметры и факторы в большей степени влияют на уровень налогового потенциала, в то время как поступления налогов в значительной степени зависят от налоговой дисциплины и расчетно-платежной дисциплины. Развитие экономики региона, в свою очередь, определяется достигнутым уровнем налоговых поступлений (реализованным налоговым потенциалом). В связи с этим региональная налоговая политика должна выступать как эффективный метод управления налоговым потенциалом региона, способствующий стимулированию инновационно-инвестиционной и предпринимательской активности, развитию производства, расширению сферы оказания услуг для населения, внедрению новых технологий в производственные процессы – для получения и увеличения в будущем собственных налоговых доходов, создания экономических условий для совершенствования региональной экономической политики.

Рассмотрим влияние, экономических особенностей развития региона на состояние налогового потенциала.

Социально-экономическое положение Забайкальского края в последнее время характеризовалось стабильными темпами экономического роста.

Объем валового регионального продукта на душу населения за последние пять лет увеличился с 65 тыс. руб. до 93 тыс. руб. Объем инвестиций в основной капитал увеличился в 3 раза. Численность населения на 1 января 2008 г. составила 1042,5 тыс. человек, из которых численность экономически активного населения составляет 488 тыс. человек. Реальные денежные доходы населения выросли в 1,6 раза. Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума снизилась с 32% до 23%.

Налоговых платежей поступило 23450 млн.руб., что составляет 23,47% валового регионального продукта. Темпы роста налоговых поступлений по Забайкальскому краю в 2008 г. были значительно выше уровня инфляции.

Недостаточное развитие инфраструктуры (дорог, сетей, энергетики) препятствуют созданию и расширению действующих производств. Существует дефицит и недостаточная мобильность квалифицированных рабочих кадров.

При изучении социально-экономического потенциала территории можно осуществить анализ в разрезе его структурных составляющих, а обобщенную оценку величины этого потенциала выполнить с помощью основных индикаторов, одним из которых выступает налоговый потенциал.

Основным критерием оценки потенциала признаются суммы налогов и сборов, поступающих в бюджет и внебюджетные фонды. Однако существуют и потенциальные суммы, которые при определенных обстоятельствах полностью или частично также поступят в бюджет. В связи с этим целесообразно рассматривать потенциал в двух аспектах: как реализованный и номинальный налоговый потенциал. Сумма налогов, поступивших в бюджет и внебюджетные фонды, является фактически сложившимся показателем и может считаться реализованным налоговым потенциалом ($НП_p$). Потенциал с резервами роста налоговых поступлений – номинальным налоговым потенциалом ($НП_n$).

Алгоритм расчета налогового потенциала региона выглядит следующим образом:

$$НП + \frac{\sum_1^i НД}{ВРП} \times 100$$

где, $НП$ – налоговый потенциал региона (как реализованный, так и номинальный), руб.; $НД$ – сумма налоговых поступлений по региону (с резервами роста или без них), руб.; $ВРП$ – валовой региональный продукт.

Показатель, измеренный в относительном выражении, позволяет сравнить уровень налоговой нагрузки на экономику отдельного региона с наиболее распространенным в мировой практике оптимальным значением 35 – 40%.

На основании официальной налоговой и статистической отчетности произведем расчеты (с определенной долей допущений) налоговой нагрузки и налогового потенциала в Забайкальском крае (табл. 1).

Таблица 1

Реализованный и номинальный налоговый потенциал
Забайкальского края в 2007 – 2008 гг. (млн.руб.) [3]

Наименование показателя	2007	2008
ВРП	90 002	99 890
Налоги, поступающие в бюджеты всех уровней	15 663	18 590
в том числе:		
- в федеральный бюджет	3 249	2 990
- в консолидированный бюджет субъекта РФ	12 414	15 600
ЕСН	3 922	4 860
Налоговые доходы – всего	19 585	23 450
НП _р , %	21,8	23,5
в том числе:		
- федеральный бюджет	3,6	3,0
- консолидированный бюджет субъекта РФ	13,8	15,6
Задолженность по налогам и ЕСН (без задолженности по уплате пеней и налоговых санкций)	22 679	23 354
Дополнительно начислено по результатам налоговых проверок	3 777	4 676
НП _н , %	51,2	51,5

По доходам, администрируемым в бюджетную систему Российской Федерации с учетом ЕСН, поступающего во внебюджетные фонды, налоговая нагрузка Забайкальского края в 2008 г. составила 23,5%. В разрезе налогов, поступающих в консолидированный бюджет Забайкальского края, налоговая нагрузка составила 15,6%. Невысокий уровень налоговой нагрузки обусловлен тем, что учтены только налоги и сборы, поступившие в бюджет. Однако существуют и потенциальные суммы, которые при определенных обстоятельствах полностью или частично также поступят в казну – это задолженность перед бюджетом, использованные не по целевому назначению льготы, инвестиционный налоговый кредит, суммы налогов, доначисленные по результатам налоговых проверок и т.п. С учетом задолженности по налогам и ЕСН (без задолженности по уплате пеней и налоговых санкций) и дополнительно начисленных платежей по результатам налоговых проверок налоговый потенциал составит 51,5%.

Налоговые доходы консолидированного бюджета по состоянию на 1 января 2009 г. составили 15600 млн. рублей, что по сравнению с 2007 г. больше на 25,7%. Доходы консолидированного бюджета Забайкальского края в условиях действующего законодательства формируются, в основ-

ном, за счет четырех налогов: налога на доходы физических лиц (55,6%), налога на прибыль организаций (19,3%), акцизов (6,2%), налога на имущество организаций (6,2%).

Используя наиболее распространенную методику расчета и определения налогового потенциала, суммарный налоговый потенциал по всем налогам, собираемым в регионе, можно рассчитать по формуле:

$$НП = \Phi + З + Л$$

где Φ – фактическое поступление налогов;

$З$ – прирост задолженности за отчетный период;

$Л$ – сумма налога, приходящаяся на региональные и (или) местные льготы.

Оценка налогового потенциала региона как совокупности всех налогов и сборов, мобилизуемых на территории Забайкальского края и поступающих в бюджеты всех уровней, на основе фактических данных о формировании налоговых доходов представлены в табл. 2.

Таблица 2

Налоговый потенциал Забайкальского края
за 2007 – 2008 гг. (млн.руб.) [3]

Наименование показателя	2007		2008	
	Сумма, в млн. руб.	Доля в налоговом потенциале, %	Сумма, в млн. руб.	Доля в налоговом потенциале, %
Фактические поступления налоговых платежей (Φ)	19 585	98,9	23 450	95,4
Прирост задолженности по налоговым платежам ($З$)	-137	-0,7	+675	2,7
Суммы налогов, приходящиеся на льготы, предоставленные в соответствии с законодательством Забайкальского края и местных органов власти ($Л$)	363	1,8	447	1,8
Налоговый потенциал региона	19 811	100,0	24 572	100,0
Темп роста налогового потенциала, %	-	-	124,0	-

Рассчитанный налоговый потенциал оказался выше, чем фактические налоговые поступления за счет прироста задолженности и предоставленных региональными и местными властями льгот (табл.3).

Таблица 3

Динамика налоговых льгот, предоставляемых
в Забайкальском крае за 2007 – 2008 гг. (млн. руб.) [3]

Годы	Сумма льгот, установленных органами законодательной власти субъекта РФ	Сумма предоставленных льгот в местные бюджеты в соответствии с нормативно-правовыми актами представительных органов муниципальных образований
2007	342,55	20,25
2008	433,53	13,96

Предоставляя налогоплательщикам те или иные налоговые льготы, государство активизирует воздействие налогового регулятора на различные экономические процессы, что способствует увеличению объемов производства, а, следовательно, и налогового потенциала.

Достоверная оценка налогового потенциала позволит выявить резервы и перспективы увеличения доходной части бюджета и направлений контрольной работы налоговых органов, обеспечить равномерность налогообложения хозяйствующих субъектов, отраслей и регионов.

Достичь увеличения налогового потенциала региона можно посредством:

- оздоровления экономики предприятий-налогоплательщиков, стабилизация их финансового состояния;

- совершенствования законодательства и усиления контроля за легализацией «теневых» средств;

- проведения эффективной региональной налоговой политики;

- создания сбалансированной финансово эффективной инновационно-инвестиционной стратегии регионального развития;

- активизации мер налогового администрирования в виде фискальных усилий налоговых органов;

- повышения уровня деловой активности населения, создания условий для развития и укрепления малого бизнеса, преимущественно в сфере материального производства с тем, чтобы доходы от малого бизнеса стали одним из основных источников бюджета региона.

Следовательно, формирование и рост налоговых доходов в Забайкальском крае обусловлены несколькими факторами, основными из которых являются: отраслевая структура экономики, которая предопределяет состав и структуру налоговых баз; уровень фискальных усилий налоговых органов (улучшение налогового администрирования); улучшение платежей и расчетов в экономике.

В настоящее время, в целях получения доходов в будущем, региональная налоговая политика в Забайкальском крае должна быть направлена на поддержку малого бизнеса, сельскохозяйственных товаропроизводителей, стимулирование привлечения инвестиций, развитие наукоемких и высокотехнологических производств.

Список литературы

1. Алиев Б.Х., Абдулгалимов А.М., Алиев М.Б. Теория и история налогообложения: Учеб. пособие. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 240 с.
2. Осипова Е.С. Налоговый потенциал субъектов налоговых отношений // Финансы и кредит. 2007. – № 32. – С. 76–82.
3. www.r75.nalog.ru Отчет УФНС по Забайкальскому краю.

Е.М.Тимошкова

аспирант

кафедра финансов и кредита, ИрГТУ

РАЗВИТИЕ РЫНКА IPO В ПЕРИОД МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

До недавнего времени рынок IPO (рынок первичных публичных размещений акций на фондовой бирже) находился в фазе активного подъема. В 2007 году наблюдался бум размещений как отечественными, так и западными компаниями, в этом году было зафиксировано максимальное количество IPO в мире. Важно отметить, что российские компании по итогам 2007 года привлекли в рамках IPO больше средств, чем компании какой-либо другой европейской страны. В России в 2007 году объем привлеченных средств на рынке IPO возрос на 88 % по сравнению с 2006 годом и составил более 34 млрд. долл.¹⁶⁷ (см. рис. 1).

По данным приведенной выше диаграммы четко прослеживается тенденция роста объемов IPO в 2007 году на российском рынке. На западе размещение акций на фондовой бирже уже десятки лет является одним из основных инструментов финансирования дальнейшего развития компании. Это объясняется рядом преимуществ IPO перед другими источниками финансирования. Среди них можно выделить:

¹⁶⁷ Сергей Лаврентьев. IPO притормозили [Электронный ресурс]/ Ежедневная деловая газета РБК daily. – Режим доступа: www.rbcdaily.ru/2009/01/15/, свободный.

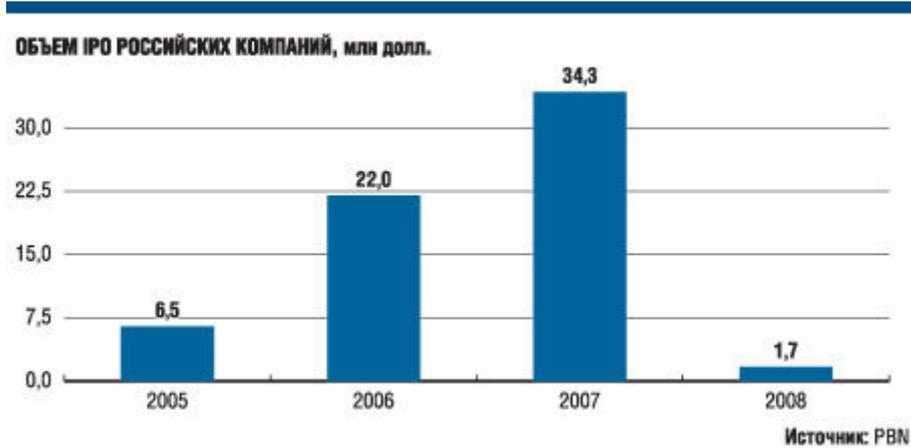


Рис. 1. Динамика российского рынка IPO в период с 2005 по 2008гг.

1. Привлечение бессрочного капитала, который не нужно обслуживать. Это преимущество наиболее важно. Так, например, банковские кредиты относительно дороги, и с их помощью тяжело удовлетворить потребности российских предприятий в крупных и долгосрочных инвестициях. В то же время максимальный срок выпуска облигаций на внутреннем рынке не превышает 5-6 лет.

2. Обретение рыночной стоимости (капитализации). Только благодаря выходу на публичный рынок компания и бизнес обретают рыночную капитализацию. Стоимость публичной компании, как правило, всегда выше стоимости закрытой частной фирмы, прежде всего, благодаря существующей ликвидности и наличию открытой информации о компании.

3. Улучшение финансового состояния компании. За счет выпуска акций увеличивается собственный капитал, чего не происходит в случае кредитования или выпуска облигаций.

4. Привлечение инвестиций в будущем на более выгодных условиях. Приобретение статуса публичной компании обычно сопровождается ростом ее чистой стоимости и увеличением собственных средств, что позволяет привлекать в будущем более дешевое финансирование. Кроме того, если акции пользуются спросом, компания имеет возможность на выгодных условиях осуществлять дополнительные эмиссии.

5. Повышение стоимости акций, и, как следствие, увеличение капитализации компании. Стоимость акций может существенно повыситься по сравнению с ценой первичного предложения. Существует, по меньшей мере, 4 причины, из-за которых инвесторы готовы платить большую цену за ценные бумаги публичных компаний:

- расширение круга потенциальных инвесторов в такие акции;
- уровень развития и деловой опыт, обычно ассоциирующиеся со статусом публичной компании;

- доступность информации о публичной компании;
- повышенные требования, предъявляемые к таким компаниям биржами и другими регулирующими органами.

6. Улучшение имиджа, повышение престижа компании. Внимание, с которым финансовое сообщество и пресса следят за компанией, объявившей о планах IPO, обеспечивает такой компании бесплатную рекламу, что положительным образом сказывается на ее корпоративном имидже. Кроме того, биржа, на которой обращаются бумаги компании, заинтересована в увеличении объемов торгов ее акциями, а значит, проводит дополнительный активный маркетинг, который из-за финансовых ограничений не всегда позволителен самой компании-эмитенту. Увеличение числа желающих приобрести акции компании может привести к расширению масштабов ее деятельности, так как новые акционеры будут более заинтересованы в налаживании деловых отношений с такой компанией.

7. Получение листинга на фондовой бирже. Целью многих компаний, решивших приобрести статус публичных, является получение биржевого листинга, что значительно облегчает торговые операции корпоративными акциями и обеспечивает общественное признание, поскольку биржевой листинг воспринимается многими как показатель надежности, масштабов и финансовых возможностей компании.

8. Удержание и мотивация персонала. Западные и крупные российские компании стимулируют сотрудников акциями и опционами на покупку акций в будущем. В качестве примера можно привести известного лидера на IT-рынке - компанию Google. На этапе первичного роста основатели компании привлекали на работу сотрудников, раздавая акции своей компании (в то время они не котировались на бирже и имели сравнительно небольшую курсовую стоимость). В результате первые сотрудники Google стали миллионерами.

9. Подготовка к IPO может послужить катализатором, благодаря которому будет сформулирована стратегия развития компании, выстроена четкая и логичная организационная структура, вскрыты и разрешены многие наболевшие проблемы, проведен аудит по международным стандартам, повышено качество корпоративного управления. В результате параллельно с подготовкой IPO происходит финансовое оздоровление компании.

10. IPO способствует оптимизации структуры капитала и получению более эффективного доступа к рынкам капитала, в том числе западным, а так же открывает новые возможности для развития бизнеса и консолидации рынка.

Активизация процессов IPO в России, приведшая к буму IPO в 2007 году, имела следующие фундаментальные причины:

- разработка новой системы регулирования процессов IPO, внесение изменений в законодательство, что привело к снижению издержек IPO и приближению российских нормативных и технологических стандартов IPO к общемировым стандартам;

- принципиальное изменение уровня развития национальной экономики (снижение инфляции, начало экономического роста, повышение привлекательности внутренних рынков, повышение рентабельности производства и т.д.), что, в свою очередь, привлекло международных инвесторов на российский фондовый рынок;

- кардинальное изменение целей корпоративного развития (замена цели контроля финансовых потоков целями развития компании, в том числе целью роста ее капитализации);

- исчерпание традиционных для предыдущих периодов развития экономики источников финансирования (собственные средства предприятий, бюджетные средства, кредиты, выпуск долговых финансовых инструментов и др);

- достижение внутренним российским финансовым рынком качественно нового уровня развития (появление функции трансформации сбережений в инвестиции, кардинальное увеличение емкости рынка);

- сокращение возможности дальнейшего наращивания долга у ряда компаний, которые давно уже вышли на финансовый рынок и активно занимались привлечением долгового финансирования (их соотношение долга и капитала приблизилось к черте, за которой привлечение долгового капитала становится гораздо менее выгодным, так как рынок начинает их рассматривать как заемщиков, излишне отягощенных долгами);

- приобретение адекватной оценки акций большинства российских компаний с достаточным уровнем ликвидности.

Кроме того, необходимо учитывать, что формирование всех этих экономических предпосылок проходило на фоне устойчивой тенденции увеличения темпов роста мировой экономики, что способствовало сильному росту спроса на акции в рамках всего глобального рынка капитала.

Однако мировой финансовый кризис внес свои коррективы в планы компаний использовать для своего развития такой прежде популярный финансовый источник, как IPO. Важно отметить прямую зависимость объемов IPO от динамики мировой экономики и, в частности, от конъюнктуры мирового фондового рынка. Из-за глобального финансового кризиса риск того, что активы компаний окажутся недооцененными, значительно вырос. В связи с этим многие компании перенесли свои IPO на 2009 год или до лучших времен. По данным консалтинговых агентств, ряд российских компаний в 2008 году решили перенести 43 IPO, а около 120 компаний планируют разместить акции в течение ближайших пяти лет. Однако про-

ведение IPO этих компаний зависит от способности мирового и внутреннего рынков восстановить ликвидность и вернуть доверие инвесторов. По данным отчета консалтингового агентства по стратегическим коммуникациям The PBN Company, активность рынка российских IPO снижалась весь 2008 год. В первом квартале 2008 года были проведены всего два публичных размещения и компании привлекли 566 млн. долл. Во втором квартале количество IPO возросло до четырех, а объем привлеченных средств составил 1,1 млрд. долл. Третий квартал оказался менее активным: всего одно IPO, которое удалось провести российскому производителю удобрений «Акрон», сумевшему разместить свои бумаги и выручить за них в августе всего 2,7 млн долл. Однако эксперты считают, что размещение «Акрона» назвать полноценным IPO сложно, поскольку это слишком маленький объем привлечения. В четвертом квартале 2008 года одной компании удалось привлечь капитал на фондовом рынке: российский ритейлер «Дикси», впервые вышедший на российские биржи в 2007 году, 24 ноября продал инвесторам дополнительный пакет акций за 52 млн. долл. Кроме того, концерн «Тракторные заводы», крупнейший производитель тракторов и промышленного оборудования в России, 29 декабря завершил проведение технического листинга своих глобальных депозитарных расписок на Франкфуртской фондовой бирже, разместив 5 млн. GDR холдинговой компании группы Concern Tractor Plants на общую сумму 100 млн. евро. Однако, по мнению экспертов, эти сделки являются «клубными» и не влияют на оценку рынка IPO. Таким образом, в четвертом квартале 2008 года не было проведено ни одного IPO. Однако такие показатели вполне закономерны, учитывая тот факт, что именно в четвертом квартале 2008 года произошло наиболее заметное ухудшение ситуации на мировых фондовых рынках, обусловленное усугублением кризисных явлений в мировой экономике. В итоге в 2008 году в России было проведено всего семь публичных размещений общим объемом около 1,7 млрд. долл. Таким образом, объем IPO за 2008 год сократился более чем в 17 раз по отношению к 2007 году. (см. Диаграмму 1).

Очевидно, что компаний, отказавшихся от выхода на биржу в 2008 году, оказалось гораздо больше. Так российская интернет-компания Mail.ru перенесла запланированное на лето 2008 года IPO. Она собиралась провести IPO на Лондонской фондовой бирже, а само размещение оценивалось в 1,5 миллиарда долларов. Следом за ней о переносе сроков размещения объявил и «Яндекс», рассчитывавший выйти на биржу Nasdaq в третьем квартале 2008 года. IPO компании «Яндекс» было отложено до конца мая 2009 года. В числе других крупных российских компаний от IPO в 2008 году отказалась и третья по величине кредитная организация в России -

Газпромбанк. Размещение акций было запланировано на конец 2008 года.¹⁶⁸

Нельзя не отметить, что на фоне снижения числа публичных размещений усилилась тенденция продажи части акций компаний стратегическому инвестору. В августе 2008 года продовольственный холдинг «Евросервис», планирующий осуществить IPO осенью 2008 года, заявил о продаже бизнеса компании «Нефтегазмонтажсервис», выступившей в роли «стратега». По пути продажи акций стратегическому инвестору пошел и вышеупомянутый Интернет – гигант Mail.ru, продав 50,54% своих акций американской Digital Sky Technologies (DST).¹⁶⁹

После катастрофического года на рынках капитала всего 8 из 92 котирующихся на бирже компаний из России и стран СНГ стоят сегодня дороже, чем в день листинга. Об этом свидетельствуют данные ежегодного исследования The PBN Company. Компания Вымпелком, первой из стран СНГ осуществившая IPO, выглядит лучше остальных с точки зрения сохранения накопленной рыночной стоимости – она на 1066% выше, чем в день листинга на NYSE в 1996 году. Остальными 7 компаниями, закончившими 2008 год с положительным сальдо по сравнению с первым днем торгов, стали «Открытые инвестиции» (456%), «МТС» (407%), «Лебедянский» (93%), «Вимм-Билль-Данн» (40%), «Пятерочка» (17%), «Новороссийский морской торговый порт» (14%) и «Новатек» (6%).

В 2009 году снизились и критерии для включения сделок в число двадцати крупнейших. Так, если год назад для попадания в эту категорию объем размещения должен был быть не менее \$126,9 млн., то в первом квартале 2009 года этот уровень был снижен до \$6,84 млн.¹⁷⁰

Пока мировая экономика не начнет восстанавливаться после кризиса, не многие компании рискнут выходить на рынок IPO. Однако это не означает, что в период кризиса рынок IPO полностью исчезнет. У компаний есть стимулы для проведения IPO. Во-первых, требуются средства для осуществления сделок по слиянию-поглощению как ответ компаний на усиление конкуренции. Во-вторых, потребуются средства для поглощения компаний, попавших в тяжелое финансовое положение. В-третьих, требуется рефинансирование собственных займов и пополнение оборотного

¹⁶⁸ Материалы издания Rambler Media Group Lenta.ru [Электронный ресурс]/Разместиться по-минимуму. - Режим доступа: <http://www.lenta.ru/articles/2008/12/24/ipo/>, свободный.

¹⁶⁹ Кинякин Андрей, Матвиенков Денис. Российский рынок IPO в 2008 году: проблемы и перспективы / Андрей Кинягин, Матвиенко Денис// РЦБ.-2009-№5/6(378/379) – С.38-41

¹⁷⁰ Материалы международного исследования консалтинговой компании Ernst & Young по вопросам IPO [Электронный ресурс].- Режим доступа: www.ey.com, свободный.

капитала для финансирования реализации крупных инвестиционных проектов. В настоящий момент даже в условиях неблагоприятной конъюнктуры фондового рынка остается возможным получить адекватную цену за актив. Ярким примером служит IPO предприятия химической отрасли ОАО «НЕКК», проведенное в апреле 2009 года на ФБ ММВБ.¹⁷¹ Это первая российская компания в 2009 году, которая приняла решение о выводе своих акций на биржу, несмотря на продолжающуюся нестабильность на финансовых рынках.

По мнению экспертов, в сложившейся ситуации IPO могли бы сыграть роль спасательного круга для российского бизнеса и экономики в целом: относительно дешевые инвестиции в развитие бизнеса и определение капитализации компаний в соответствии с международными нормами и МСФО и, как следствие, повышение имиджа и инвестиционной привлекательности. Но сомнения российского топ-менеджмента в адекватной оценке активов инвесторами пока что сдерживают выход российских компаний на рынок IPO. К тому же крупные институциональные инвесторы (пенсионные фонды и страховые компании) теперь оценивают вложения в акции как слишком рискованные, что также не способствует спросу на IPO. В этих условиях на успешное размещение могут рассчитывать организаторы IPO со специфической аудиторией инвесторов. Ряд инвесторов позитивно оценивают перспективы китайской экономики. Положительную оценку подтверждает размещение акций на Гонконгской фондовой бирже производителем алюминия China Zhongwang Holdings Ltd. Объем IPO этого китайского производителя стал максимальным в 2009 году и составил 1,26 млрд. долл.¹⁷²

Однако эксперты полагают, что в 2009 году число размещений останется сравнительно небольшим. В перспективе активизация IPO возможна, когда мировая экономика покажет признаки восстановления. На рынок могут пойти те компании, которые с минимальным ущербом переживут кризис и увидят для себя в посткризисной реальности перспективы быстрого развития. Важно отметить, что в апреле 2009 года рынок IPO продемонстрировал оживление. По данным агентства Thomson Reuters в мире только за один этот месяц было проведено 14 IPO на общую сумму 2,5 млрд. долл., что стало крупнейшим показателем с августа 2008 года (тогда за месяц прошло 32 размещения на общую сумму 3 млрд. долл.).

¹⁷¹ Данные официального сайта Московской межбанковской валютной биржи www.micex.ru

¹⁷² Материалы консалтингового агентства по стратегическим коммуникациям The PBN Company [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.pbnco.com/ru/news>, свободный

В целом, прогнозы относительно полного восстановления рынка IPO очень разные. IPO - очень серьезный процесс и самый сложный из способов привлечения инвестиций. Он требует подготовки и понимания перспектив бизнеса и экономической среды. Листинг обычно проводится под расширение бизнеса, серьезную инвестиционную стратегию. В настоящий момент в мире немного компаний, которые представляют себе свою стратегию через полгода. Общий подход сейчас – минимизировать затраты и риски, чтобы пережить нынешний тяжелый период с минимальными потерями. Однако кризис является циклическим и повторяющимся явлением – это общеизвестный факт, поэтому остается лишь ждать, когда мировая экономика опять пойдет вверх. Пока конъюнктура мирового финансового рынка остается неблагоприятной, поэтому говорить об активном росте объемов IPO в России можно только предположительно. Возможно, бум IPO можно будет увидеть в 2010 году.

Список литературы

1. Гвардин, С.В. IPO: стратегия, перспективы и опыт российских компаний [Текст] / С.В. Гвардин. – М.: Вершина, 2007. – 264с.: ил., табл. ISBN 978-5-9626-0308-7.
2. Балашов, В.Г. IPO и стоимость российских компаний: мода и реалии [Текст] / В.Г. Балашов, В.А. Ириков, С.И. Иванова, Г.Р. Марголит.- М.: «Дело» АНХ, 2008.-336с. ISBN 978-5-7709-0506-5
3. Никифорова, В.Д. IPO – путь к биржевому рынку. Практическое руководство по публичному размещению ценных бумаг [Текст] / В.Д. Никифорова, В.А. Макарова, Е.А. Волкова. –СПб.: Питер, 2008. – 352с.: ил. ISBN 978-5-91180-562-3.
4. Лукашов, А.В. IPO от I до O: Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков [Текст] / А.В. Лукашов, А.Е. Могин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 257с. ISBN 978-5-9614-0598-9.
5. IPO: Опыт ведущих мировых экспертов [Текст] / под ред. Г.Н. Грегориу; перевод с англ. А.Г. Петкович. – Минск: Гревцов Паблицер, 2008. – 624с. ISBN 978-985-6569-23-7.
6. Геддес Росс. IPO и последующие размещения акций [Текст] / Росс Геддес/ пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.-352с.: ил. ISBN 978-5-9693-0061-3.
7. Кинякин Андрей, Матвиенков Денис. Российский рынок IPO в 2008 году: проблемы и перспективы [Текст]/ Андрей Кинягин, Матвиенко Денис// РЦБ.-2009-№5/6(378/379) – С.38-41
8. Курасов Алексей. Перспективы восстановления рынка IPO[Текст] / Алексей Курасов // РЦБ.-2009-№5/6(378/379) – С.42-45

9. Сергей Лаврентьев. IPO притормозили [Электронный ресурс]/ Ежедневная деловая газета РБК daily. – Режим доступа: www.rbcdaily.ru/2009/01/15/, свободный. – Загл. с экрана.

10. Сребник, Б.В. IPO как инструмент привлечения финансовых ресурсов/ [Текст] / Борис Сребник//Финансы.-2006.- №8. - С.76-77.

11. Материалы консалтингового агентства по стратегическим коммуникациям The PBN Company [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.pbnco.com/ru/news>, свободный. - Загл. с экрана.

12. Материалы международного исследования консалтинговой компании Ernst & Young по вопросам IPO [Электронный ресурс].- Режим доступа: www.ey.com, свободный.

13. Материалы исследования аналитического портала offerings.ru IPO и частные размещения в России [Электронный ресурс] / Исследование процессов первичного публичного размещения акций – Режим доступа: http://www.offerings.ru/netcat_files/Image/IPO2007.pdf, свободный. - Загл. с экрана.

14. Материалы издания Rambler Media Group Lenta.ru [Электронный ресурс]/Разместиться по-минимуму. - Режим доступа: <http://www.lenta.ru/articles/2008/12/24/ipo/>, свободный. - Загл. с экрана.

15. Официальный сайт информационно-аналитического портала IPO - конгресс www.ipocongress.ru.

16.Официальный сайт Московской межбанковской валютной биржи www.micex.ru.

Н.Ю. Третьяков

аспирант

кафедра мировой экономики, ИрГТУ

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ СТРУКТУРЫ ВВП НА УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ТРАНСПОРТНЫХ ИЗДЕРЖЕК В ДЛИТЕЛЬНОМ ПЕРИОДЕ

Современный этап социально-экономических преобразований в России – это этап проведения назревших институциональных реформ, нацеленных на создание эффективных рыночных механизмов. Основные национальные интересы в сфере экономики концентрируются в следующих направлениях: повышение конкурентоспособности экономики, ее эффективности и устойчивости, устранение структурных диспропорций и интеграция России в мировую экономику.

Роль транспорта в повышении конкурентоспособности российской экономики очевидна. Без устойчивой работы транспортной системы и, в первую очередь, без опережающего развития транспортной инфраструкту-

ры, новых эффективных схем доставки товаров невозможно достичь гарантированной доступности транспортных услуг для всех потребителей и снижения риска хозяйственной деятельности.

В настоящее время транспорт оказывает заметное влияние на экономическое развитие страны. По данным 2008 г. транспорт обеспечивает получение около 8% ВВП. Транспортная составляющая в стоимости продукции промышленности и сельского хозяйства оценивается величиной порядка 15-20%. На транспорте занято свыше 3,2 млн. человек, что составляет 4,6% работающего населения.

Благоприятные тенденции в развитии транспорта проявляются в снижении транспортных издержек, являющейся мерой «пространственной» эффективности его функционирования, и повышении подвижности населения.

При этом главные функции транспортной системы остаются неизменными: транспорт обеспечивает единство национальных товарных рынков, взаимосвязь регионов, подвижность граждан. Масштабы, направления и стратегия его развития должны быть подчинены сценариям социально-экономического развития страны в целом. Опережающее развитие транспортной системы по сравнению с другими отраслями экономики – такой подход стал закономерным отражением перемен, происходящих в России по снижению транспортных издержек.

Задачи развития транспортной системы на современном этапе развития экономики должны быть непосредственно нацелены на реализацию социально-экономических и геополитических приоритетов государства

Развитие единого экономического пространства, ускорение товародвижения, снижение удельных транспортных издержек в экономике возможны на основе создания в стране опорной транспортной сети без разрывов и «узких мест», ликвидации административных барьеров в системе товародвижения, ликвидации диспропорций в развитии транспортной системы между отдельными регионами.

Обеспечение транспортной доступности и минимизации транспортных издержек на уровне, гарантирующем социальную стабильность, развитие межрегиональных связей и национального рынка труда возможно на основе повышения надежности и доступности услуг магистрального пассажирского транспорта.

Нарастающая автомобилизация страны требует системных мер, направленных на ограничение ее негативных последствий для общества, при максимально возможной реализации ее преимуществ и выгод.

Изменение геополитической ситуации и позиционирования России в мировом сообществе выдвигают новые требования к транспорту как к элементу системы национального товарооборота.

Уровень транспортных издержек является инструментом реализации национальных интересов России, обеспечения достойного места страны в мировой хозяйственной системе.

Экспорт транспортных услуг составляет 9 – 10 % от общего объема транспортной работы. В последние годы этот показатель имеет тенденцию к росту – если в 1999 г. экспорт транспортных услуг, по данным отчетных платежных балансов, составлял 3006 млн. долларов, то к 2002 г. он увеличился до 5492 млн. долларов. В 2008 г. тенденция достаточно быстрого роста этого показателя сохраняется – экспорт увеличился на 11% по сравнению с 2007 г.. Таким образом, направленность в сторону минимизации транспортных издержек отрасли, в обеспечении положительного баланса текущих внешнеторговых операций заметно увеличивается.

Рассмотрим структуру выручки транспорта в ВВП:

В пассажирском транспорте, решающую роль в формировании спроса на услуги пассажирского транспорта играет спрос населения, зависящий от их реальных денежных доходов. В настоящее время расходы на все виды пассажирского транспорта составляют около 5% суммарных денежных расходов населения, этот показатель за последние шесть лет имеет тенденцию к росту.

В общей выручке от оказания услуг пассажирского транспорта наиболее высок удельный вес авиационного транспорта – около 35%, на железнодорожный приходится 28%, на автомобильный – 23%, на городской электрический – 11%. Значение водного транспорта в перевозках пассажиров незначительно – в сумме на морской и речной транспорт приходится менее 3% суммарной стоимости пассажирских перевозок.

Значительная часть услуг пассажирского транспорта (16 – 17%) направлена на удовлетворение производственных нужд. Наибольший спрос на них предъявляют управление (41 – 42%), торговля (21 – 22%), другие рыночные услуги (10 – 11%), сам транспорт (4 – 5%). Среди отраслей промышленности наиболее значима роль нефтегазовой отрасли (5%) и машиностроения (2%).

В грузовом транспорте, выручка от услуг грузового транспорта (включая весь трубопроводный) почти в 4 раза превышает выручку от услуг пассажирского. Транспортная наценка для многих наименований товаров является очень значимой частью рыночной цены и важнейшей причиной территориальной дифференциации цен.

Основная доля услуг грузового транспорта приходится на три его подотрасли – трубопроводный, железнодорожный и автомобильный (в сумме 87% всей выручки от перевозок, а с учетом погрузочно-разгрузочных работ и экспедиции – 92%). Наибольший удельный вес в совокупной стоимости грузовых перевозок имеют природный газ (около 27%), строительные

материалы (16%), другие топливные грузы – нефть (8%), нефтепродукты (6%), уголь (5%). Среди других отраслей наиболее значимы продукция пищевой промышленности (5%), машиностроения (4%), химической и нефтехимической промышленности (4%), продукция лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (4%), черной металлургии (4%). На сельскохозяйственную продукцию приходится менее 3% стоимости грузоперевозок. Таким образом, внутренний спрос на услуги грузового транспорта практически полностью определяется объемами промышленного производства, его отраслевой структурой и размещением производителей и потребителей промышленной продукции. Экспорт услуг грузового транспорта составляет около 9% от суммарного их объема в стоимостном выражении.

Для отдельных видов грузового транспорта значимость разных отраслей промышленности в совокупной стоимости работ сильно дифференцирована. Трубопроводный транспорт на 100% загружен перекачкой топлива (из которых около 75% приходится на природный газ). В выручке железнодорожного транспорта наиболее велик удельный вес нефтепродуктов и угля (по 14%), строительных материалов (13%), продукции черной металлургии (11%), машиностроения (10%), химической и пищевой промышленности (по 7%), лесных грузов (6%). На автомобильном транспорте доминируют строительные материалы (38%), существенна роль продукции пищевой промышленности (8%), лесных грузов (7%), продукции легкой промышленности (6%). Кроме того, на автомобильный транспорт приходится почти весь конечный спрос населения на грузовые перевозки. Речной транспорт более чем наполовину загружен перевозкой строительных грузов (56%), 17% стоимости его услуг дают перевозки топлива (нефти, нефтепродуктов и угля). Загрузку морского транспорта определяют перевозки топлива (32%), черных металлов и металлургического сырья (7%), сельскохозяйственных грузов и продуктов пищевой промышленности (10%). В грузовых перевозках авиационным транспортом доминируют изделия легкой промышленности (44%), продукты питания (25%) и продукция машиностроения (6%).

Глобализация экономики и сопровождающие ее процессы развития внешнеторгового обмена требуют новых подходов к развитию транспорта, поиску новых технологий и рациональных путей освоения перевозок пассажиров и грузов. В настоящее время следует признать, что транспортная инфраструктура в России и особенно в ее восточных регионах развита недостаточно.

По итогам 2008г. Россия отстает от США по длине железнодорожных магистралей в 2,3 раза. Если же рассматривать плотность железных дорог

на 1000 квадратных километров территории, то по этому показателю Россия занимает 12 место в мировом рейтинге стран.

С сетью автомобильных дорог по итогам 2008г. по плотности автомобильных дорог на 1000 квадратных километров территории Россия значительно уступает зарубежным странам. Не завершено формирование опорной сети на Северо-Западе страны, на Севере, в Сибири и на Дальнем Востоке. Что бы России стать одним из мировых лидеров в транспортной системе нуждается в развитии транспортной сети. Особенно остро этот вопрос стоит для восточных регионов России – от Урала до Дальнего Востока.

Если обратиться к морскому транспорту, то и здесь существует ряд проблем. Во-первых, старение судов и недостаточное обновление российского флота. Во-вторых, переход части судов (как правило, наиболее современных и оснащенных) под флаги других государств. В-третьих, необходимость в модернизации российских портов.

Идет активное развитие портов на Дальнем Востоке – Находка, Владивосток, порт Восточный и другие, на Черном море – Новороссийск, Туапсе и другие. Однако при развитии портов нужно помнить о комплексном подходе, то есть развивать не только портовую структуру, но и железнодорожные и автомобильные подходы. Но и этого мало. Недостаточно, если грузы будут быстро и качественно перерабатываться портами, нужно, что бы они в соответствии с установленными сроками доставлялись получателям (или проходили транзитом), а это значит нужно развивать железнодорожную и автомобильную сеть в целом по стране. То есть работа портов напрямую зависит от работы железнодорожного и автомобильного транспорта.

Автомобильный транспорт – ключевой элемент транспортной системы страны. В настоящее время автомобильный транспорт выполняет более 50% объемов перевозок грузов и пассажиров страны, являясь, по сути, «главным перевозчиком» страны.

Мировая тенденция глобализации экономических связей и усложнение спроса на транспортные услуги привели к росту объемов транспортно-экспедиционных услуг, в развитии которых автомобильному транспорту принадлежит особая роль. Однако, несмотря на благоприятные изменения, в деятельности автомобильного транспорта существует ряд серьезных проблем, которые, как показывает опыт зарубежных стран, будут усугубляться по мере экономического роста. Эти дисбалансы являются не просто причиной неудобств, они не приемлемы для растущего общественного сознания, противоречат концепции устойчивого развития. Это привело к тому, что в странах Западной Европы меняются приоритеты в пользу более экологически благоприятных, чем автомобильный, видов транспорта: железнодорожного и внутреннего водного.

Авиационный и внутренний водный виды транспорта столкнулись с проблемой обновления парка транспортных средств. Для авиации ситуация усугубляется запретом ряда стран на использование отечественных самолетов, не удовлетворяющих условиям по уровню шума. Роль этого вида транспорта в пассажирских перевозках значительна, что объясняется большими расстояниями и недостаточной развитостью инфраструктуры, особенно в восточных районах страны. Для внутреннего водного транспорта, доля которого в общем объеме перевозок довольно незначительна по сравнению, например, с США, площадь которой сравнима с Россией, важнейшей задачей является создание современного флота и реконструкция ряда ключевых объектов на внутренних водных путях России.

Доля трубопроводного транспорта в транспортной системе России значительна, что объясняется большим экспортным потенциалом нефти – и газодобывающей отрасли. Грузооборот трубопроводного транспорта в России превышает аналогичный показатель США более, чем в 2 раза.

Несмотря на имеющиеся проблемы в развитии отдельных видов транспорта, выгодное геополитическое положение позволяет Российской Федерации претендовать на одно из ведущих мест в транспортной инфраструктуре мира, играть важную роль в мировой экономической системе и на международной политической арене в качестве транспортного моста между Европой, Азией и Америкой (по направлениям Запад – Восток, Север – Юг).

В последние годы транспорт в целом удовлетворял растущий спрос на перевозки грузов и пассажиров. Однако состояние и конфигурация транспортной инфраструктуры, качество оказываемых транспортных услуг не удовлетворяют требованиям развития бизнеса, подвижности населения, реализации транзитного потенциала России и как следствие минимизации транспортных издержек.

Принятие мер в структуре ВВП таких как:

ликвидация разрывов и «узких мест», в опорной транспортной сети, что обеспечит растущий спрос на качественные транспортные услуги;

повышение эффективности системы товародвижения с целью снижения удельных транспортных издержек (снижение грузоемкости ВВП на 6-8% к уровню 2004года);

реализация транзитного потенциала России и повышение конкурентоспособности российских перевозчиков, расширение экспорта транспортных услуг. Объем транзитных перевозок через территорию России увеличится в 1,6 - 1,8 раза, перевозок экспортно-импортных грузов – в 2 раза, объемы перевалки грузов в российских портах - в 1,5 раза. Объем экспортных транспортных услуг достигнет к 2010 году 13,1 млрд. долл. США или увеличится в 2 раза к 2004 году

создание условий для повышения мобильности населения, которая возрастет в 1,3 раза;

повышение уровня безопасности и устойчивости транспортной системы.

Развитие строительной, энергетической, производственной отраслей

При условии реализации данных мер, в дальнейшем, Россия займет устойчивое положение в мировой экономике, как по темпам минимизации транспортных издержек, так и по общему росту всех позиций ВВП.

Стратегическим интересам России отвечает формирование системы международных транспортных коридоров и реализация ее транзитного потенциала.

Список используемой литературы

1. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Том 2. Под ред. Пороховского А.А. Москва, 1996.

2. Современная экономика. П/ред. Мамедова О.Ю. Ростов-на-Дону, 1996.

3. Борисов Е.Ф. Основы экономической теории М.: Новая волна. - 1996. - 516 с.

4. Рыночная трансформация в России: политический и экономический потенциал регионов. М.: ИМЭПИ РАН.- 1997.- 319 с.

Р.А. Ханхалаева

аспирант

кафедра уголовного права и криминологии, БГУЭП

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ РЕЦИДИВА ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СОВРЕМЕННОМ УГОЛОВНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И В УГОЛОВНОЙ ПРАКТИКЕ

Общественное развитие и социально-экономические преобразования в России в последние годы спровоцировали не только положительную динамику, но и рост негативных социальных явлений, связанных с криминализацией российского общества. Так, если в 1997г. в России было зарегистрировано 2,3 млн. преступлений, то в 2007г. - более 3,5 млн. преступлений (+49,4%). Преступность в современном российском обществе представляет собой чрезвычайно сложную систему, особое место в которой занимает рецидивная преступность. Исследователи, занимающиеся проблемами рецидива преступлений, отмечают, что его повышенная общественная опасность выражается в таком качестве преступности, как ее устойчивость, свидетельствуют об упорном нежелании вести правопослушный об-

раз жизни в обществе, о предпочтении криминальных вариантов поведения.

Анализ статистической отчетности ГИАЦ МВД России и Судебного Департамента при Верховном суде РФ свидетельствуют о неблагоприятных тенденциях рецидивной преступности в целом по стране. По данным ГИАЦ МВД России, рост рецидивной преступности зафиксирован во всех федеральных округах (кроме Северо-западного) и в 46 субъектах России. Из 1 317 582 лиц, совершивших преступлений в 2007г., более 383 тыс. ранее уже совершали преступления (- 1,8%). Их удельный вес в общем числе выявленных преступников составляет 29,1%.

Особую общественную опасность представляют не просто лица, ранее совершавшие преступления, а ранее судимые. В 2007г. таких лиц было выявлено более 306 тыс. (-3,1%) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что составило около 79,8% от общего числа преступников, ранее совершавших преступления, и 23,2% от числа всех выявленных лиц, совершивших преступления. Деяния около 13 тыс. лиц, совершивших преступления, признаны судом опасным либо особо опасным рецидивом.

Из числа всех раскрытых преступлений 534 072 (30,1%) совершены лицами, ранее совершавшими преступления, из которых 27 % являются тяжкими или особо тяжкими.

Анализ показывает, что у рецидивной преступности в России есть ряд особенностей:

1. рецидивная преступность в России является результатом многолетнего развития сложных социальных процессов, обусловленных воздействием объективных и субъективных условий экономического, политического, правового, нравственного и психологического порядка.

2. К числу основных факторов рецидива, имеющих объективный и субъективный характер, следует отнести: неблагоприятную социальную ситуацию в отдельных регионах, несмотря на позитивные тенденции развития области как хозяйствующего субъекта; высокий уровень безработицы, снижение уровня медицинского обслуживания (при ведении системы обязательного медицинского страхования), слабую действенность системы социального контроля, достаточно низкую эффективность функционирования механизмов вторичной социализации лиц, отбывших наказание в местах лишения свободы (в том числе отсутствие необходимого количества специалистов системы профилактики преступлений лиц, освободившихся мест лишения свободы, отсутствие жилья, работы, реальной квалифицированной, социальной, психологической и юридической помощи); алкоголизация и наркотизация отдельных районов или категорий населения области. К числу субъективных факторов следует отнести криминаль-

ную самодетерминацию рецидивной преступности, а также ослабление общих принятых норм морали и нравственности.

3. Использование регионального подхода к изучению рецидивной преступности позволяет различие в криминологической характеристике регионов России, которые предопределяют региональную специфику процессов рецидивно преступности и, следовательно, требуют дифференцированного подхода к организации борьбы с преступностью.

Согласно ст.18 Уголовного Кодекса РФ рецидивом преступлений признается совершение умышленного преступления лицом, имеющим судимость за ранее совершенное умышленное преступление, при этом рецидив преступлений является видом множественности преступлений, что определяет его характер. В целом, можно согласиться с мнением тех ученых, которые определяют рецидив как совершение лицом нового преступления уже после однажды уже им совершенного, независимо от фактов наличия судимости, истечения сроков давности или погашения судимости за первое преступление.

В отношении рецидива преступлений, как одной из форм множественности, законодатель не последователен, определяя опасный и особо опасный рецидив (ч.ч. 1 и 2 ст.18 УК РФ). Данная неточность снимается определением вида рецидива преступлений и использованием в ч.2 и 3 ст.18 УК РФ выражения «осуждено к реальному лишению свободы». Также законодатель не предусмотрел случай определения опасного рецидива при совершении лицом, имеющим судимость за тяжкое преступление и вновь совершившим особо тяжкое преступление. С целью дополнения норм необходимо изменить ч.2 ст.18 УК РФ пункт «в», введя в нее указанный случай.

В целом, рецидив преступлений - это все более распространенное явление, показатель социальной напряженности и деформации поведения отдельной личности. исследование рецидивной преступности как социального и правового явления входит в наиболее актуальные задачи уголовного права.

И.Г. Хомкалова

аспирант

кафедра экономики и управления
инвестициями и недвижимостью, БГУЭП

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ АДАПТАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ К ВНЕШНИМ ВОЗ- ДЕЙСТВИЯМ

Естественная реакция общества на происходящие в мире события – поиск путей, ориентированных на ликвидацию последствий. Однако в настоящее время становится очевидной потребность в ориентации на методы, позволяющие диагностировать зарождающиеся кризисные процессы в организациях с целью заблаговременного предотвращения или, по крайней мере, снижения негативных последствий. Поскольку любая организация, как открытая социально-экономическая система является частью более крупных и сложных систем, невозможно рассматривать ее вне взаимодействия с окружающей средой. Изучение этой взаимосвязи является важной задачей, поскольку знание принципов воздействия внешних факторов на систему и соответствующих изменений самой системы является отправной точкой формирования адаптивных способностей предприятия. В идеале, если выявить схему работы системы, можно минимальными усилиями добиться максимального эффекта.

Важным свойством системы «предприятие-среда» является наличие своего рода эффекта «отдачи», или активной адаптации, которая дает предприятию возможность не только реагировать на внешние воздействия, но и влиять на изменения во внешней среде. Изучение возможности воздействия предприятия на внешнюю среду с выделением подконтрольных факторов достойно глубокой проработки, но в рамках данной статьи мы обратимся к внутренним процессам предприятия, поскольку здоровый организм имеет больше возможностей адаптации к внешним условиям.

С этой точки зрения необходимо упоминание о таком свойстве систем, как обратная связь, которое определяет развитие системы. Существуют два вида обратной связи: усиливающая и уравнивающая. Усиливающая обратная связь возникает, когда изменения в системе возвращаются на вход системы и усиливают первоначальное изменение, приводя к еще большим изменениям в том же направлении. Система удаляется от начального состояния с возрастающей скоростью. При этом эффект может быть как положительным, так и отрицательным, в зависимости от изначального

состояния системы. Если усиливаются негативные факторы, это ведет к разрушению системы. Если положительные – к развитию. Уравновешивающая же обратная связь возникает, когда изменения во всей системе вызывают уменьшение первоначального изменения и тем самым ослабляют общий эффект. Уравновешивающая обратная связь поддерживает систему в устойчивом состоянии и вызывает сопротивление системы попыткам в нее вторгнуться с целью изменения. Использование данного свойства систем позволяет целенаправленно противодействовать негативным изменениям, ведущим к разрушению системы. В связи с этим становится очевидна важность принимаемых управленческих решений, ибо от них будет зависеть дальнейшее состояние предприятия. Когда вы пытаетесь максимально увеличить отдачу от одной из частей системы, обратные связи создают давление на другие ее части. При этом теряется сбалансированность системы. Так что если попытаться сделать какую-то часть системы быстрее или эффективнее, в целом она может стать менее действенной [2]. Управленческие воздействия должны быть построены таким образом, чтобы эффект от них носил уравновешивающий характер.

У любой системы имеется своя цель, даже если эта цель – сохранение оптимального состояния. Постановка целей является важнейшим этапом при решении задачи настройки адаптивных процессов, поскольку они будут определять состояние, к которому должна стремиться система предприятия.

Для повышения эффективности управления материальными и финансовыми ресурсами, оптимизации процесса принятия экономически взвешенных решений и оценки возможных последствий целесообразно использовать такую технологию, как бюджетирование. Данная технология представляет интерес в первую очередь потому, что, с одной стороны, отражает цели предприятия, а с другой, охватывая всю систему предприятия в целом, позволяет проводить оперативный анализ ключевых показателей. Стоит отметить, что хотя традиционно бюджетирование ассоциируется в первую очередь с управлением финансовыми ресурсами и стоимостными показателями, в сложившейся экономической ситуации необходимо обратиться к нему как к инструменту, которому подвластно управление ресурсными потоками на предприятии. Данный подход стал актуальным в связи с шаткостью стоимостных показателей, которая становится все более заметной в последнее время. Одной из причин, порождающей слабость стоимостного подхода является неспособность его уловить все многообразие процессов межэлементного взаимодействия внутри предприятия.[1] Для формирования адекватного механизма адаптации предприятия необходима настройка на равновесие элементов системы на основе учета изменений ресурсных потоков.

В условиях всевозрастающей неопределенности внешних условий деятельности предприятия, становится все сложнее прогнозировать и оценивать возможные пути развития, последствия тех или иных решений. Иногда прогноз основан на хорошо изученных закономерностях и осуществляется наверняка, однако встающие перед менеджером проблемы прогнозирования обычно не позволяют дать однозначный обоснованный прогноз. Поскольку разработка последовательности действий, позволяющей достигнуть желаемого результата (планирование) тесно связано с прогнозированием, очевидно, что управленцам необходим новый инструмент, который позволит более эффективно адаптировать систему предприятия к изменяющимся условиям.

Кроме того, проведение анализа исключительно по факту исполнения бюджетов не может обеспечить необходимой гибкости, адаптивности организации к быстро меняющимся условиям деловой среды. Таким инструментом может стать система корректировок основных показателей, разработанных в рамках системного подхода. Это означает, что изменение любого показателя, элемента системы, должно сопровождаться соответствующими изменениями всех ключевых элементов, поскольку каждый из них оказывает влияние на всю систему, а, следовательно, на ее равновесие.

Несмотря на универсальность самого подхода к управлению компанией с помощью системы бюджетирования, в различных отраслях существуют свои особенности и проблемы, связанные с применением данного метода. В наибольшей степени они проявляются в строительстве.

В настоящее время строительная отрасль является одной из наиболее проблемных отраслей в России, при чем проблемы связаны не только непосредственно с деятельностью строительных организаций, но и носят ярко выраженный социальный характер. Одной из граней этой многосторонней проблемы является вопрос ценообразования. На сегодняшний день цена на недвижимость является чрезмерно завышенной и многократно превышает уровень платежеспособности населения. Решение этой проблемы стало наиболее обсуждаемой темой, как среди населения, так и среди государственной власти, которая принимает активное участие посредством разработки различных программ. Строительные организации же до недавнего времени были удовлетворены существующим положением вещей, поскольку имели возможность получать сверхприбыли за счет спекулятивного спроса. Теперь же, когда рынок недвижимости стал не столь привлекательным для инвесторов и возможность использования кредитных ресурсов значительно снизилась, появилась необходимость в более рациональном ценообразовании и использовании ресурсов. Стоит заметить, что проблема «раздутости» цен на недвижимость хотя и стала наиболее ощутима в период спада экономики, должна быть осознана предпринимателями как

нежелательное состояние даже в благоприятные периоды, поскольку, созревая на благодатной почве, она может привести к крайне негативным последствиям, подобные которым мы можем наблюдать на фондовом рынке. Таким образом, пересмотр традиционного ценообразования в строительстве становится интересен не только потребителю, но и строительным организациям.

Поскольку так или иначе система бюджетирования связана с разработкой базовых нормативов, в первую очередь необходимо уделить внимание определению сметной стоимости. Еще с советских времен строительная отрасль является чуть ли не единственной отраслью, нормативы для которой зафиксированы на государственном уровне. При этом очевиден разрыв между реально действующими ценами и установленными в каких бы ни было свежих нормативных актах. Данный разрыв обусловлен динамичностью развития как самой отрасли, так и новых технологий совершенствующих процессы строительства, а так же используемые ресурсы. Кроме того, очевидна неравномерность развития строительной отрасли в разных регионах страны. Наличие единой нормативной базы, безусловно, не лишено смысла, поскольку она позволяет заказчику и застройщику определить предполагаемые расходы, связанные со строительством. Кроме того, при проведении торгов нормативная себестоимость помогает определить экономически обоснованную начальную цену. Однако при внедрении системы бюджетирования данные нормативы оказываются неэффективными.

Решением данной проблемы могло бы стать создание и применение организацией собственной нормативной базы, отвечающей реальным условиям регионального рынка. К сожалению, несмотря на очевидные преимущества данного метода определения себестоимости, нельзя не упомянуть о существенном недостатке. Дело в том, что хотя методы формирования сметных цен на строительную продукцию и сметно-нормативная база, предлагаемые Госстроем РФ носят рекомендательный характер и не являются обязательными к применению участниками договора, она является обязательной при привлечении средств государственного бюджета и целевых внебюджетных фондов. Тем не менее, необходимость более четкого и адекватного нормирования очевидна, поскольку при существующем на большинстве строительных предприятий порядке применения нормативов не может быть речи об управлении затратами и оперативном реагировании на изменение внешней среды, а значит и о повышении эффективности деятельности предприятия.

Список литературы:

1. Бабко А.Т. Равновесие социально-экономической системы как отражение ее стоимости // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. – 2008. – №2 . – с. 219 – 223.

2. О'Коннор, Дж. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем [текст]/Дж. О'Коннор, И. Макдермотт. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 256 с.

А.Г. Ярунина

канд. экон. наук, доцент
кафедра налогов и таможенного дела, БГУЭП

СУДЕБНЫЙ ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ ПО ВОПРОСАМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ

Законодательство о налогах и сборах постоянно претерпевает изменения, что влечет возникновение все новых и новых вопросов в практике рассмотрения и разрешения дел по спорам о налоговых правонарушениях. Кроме того, имеется большое количество пробелов и неточностей в законодательстве, которые приводят к неоднозначности толкования и понимания норм налогового права пользователями и субъектами налоговых отношений, что способствует возникновению налоговых конфликтов между налоговыми органами и налогоплательщиками. При этом последние больше доверяют суду. По данным Высшего Арбитражного Суда РФ, количество дел, связанных с нарушением налогового законодательства, занимают значительную долю в общем объеме рассмотренных дел.

Это связано, прежде всего, с тем, что налогоплательщик считает суд более объективным и справедливым органом при рассмотрении налоговых споров, нежели вышестоящий налоговый орган или должностное лицо. Кроме того, судебный порядок защиты – наиболее регламентированный, имеющий строгую процессуальную форму. Судопроизводство обеспечивает защиту любых законных прав и интересов граждан и общества, таким образом, проблема разрешения налоговых споров в судебном порядке с каждым годом становится все более актуальной.

Для того чтобы оценить сложившуюся в этой сфере тенденцию, необходимо изучить причины возникновения спорных вопросов, а также определить методы их разрешения в судебном порядке.

В 2008 г. почти половина дел (482 920 или 49,8%), рассмотренных Арбитражными судами, составляли дела с участием государственных органов и государственных внебюджетных фондов. Наиболее часто истцами и ответчиками по спорам выступали органы Федеральной налоговой службы. В истекшем году с их участием было рассмотрено примерно 135 тысяч дел. Государственные внебюджетные фонды являлись стороной почти по 235 тысячам дел, что составляет 24 % от общего числа рассмотренных Арбитражными судами дел. Кроме того, Арбитражными судами в 2008 г. рас-

смотрено более 11 тысяч дел с участием территориальных органов ФССП России, 8 тысяч дел – с участием таможенных органов.

По данным судебно-арбитражной статистики Высшего Арбитражного Суда РФ, наблюдается тенденция общего сокращения дел рассматриваемых в Арбитражных судах РФ с 2005 по 2007 гг. Однако в 2008 г. на рассмотрение в Арбитражные суды поступило на 13,2 % исковых заявлений и заявлений больше, чем в 2007 г.

В 2008 г. прекратилось сокращение числа рассмотренных дел по экономическим спорам, возникающим из административных и иных публичных правоотношений.

Их количество в отчетном периоде увеличилось на 6,3 %. Число рассмотренных споров по данной категории дел в 2008 г. составило 472 359 дел, это на 6,3 % больше чем в 2007 г. – 444 296 дел (см. Рис.1).



Рис 1. Динамика категорий дел рассмотренных в Арбитражных судах РФ за период с 2005 по 2008 гг.

Рост административных дел в истекшем году, связан прежде всего, с увеличением числа дел о взыскании с организаций и граждан обязательных платежей и санкций, если не предусмотрен иной порядок их взыскания. По сравнению с 2007 г. число названных дел выросло за 2008 г. на 16,9 %: 2007 г. – 199 704 дела, 2008 г. – 233 445 дел. Согласно статистическим данным их доля от общего числа рассмотренных дел, возникающих из административных правоотношений, составила в прошедшем году

49,4 % (2007 г. – 44,9 %). Почти 95 % дел этой категории составляют дела о взыскании обязательных платежей и финансовых санкций органами Пенсионного фонда Российской Федерации.

Вместе с тем, число споров связанных с применением налогового законодательства сохраняет тенденцию снижения. Так в 2005 г. число налоговых споров составляло – 425 236 (29 % от общего числа рассмотренных дел), в 2006 г. – 267 195 (24,4 %), в 2007 г. – 115 031 (12,7 %), в 2008 г. – 99 681 (10,3 %). По сравнению с 2005 г. количество таких дел уменьшилось в 4,2 раза. Отметим, что до 2005 г. в общем числе дел, разрешенных Арбитражными судами, доля налоговых споров постоянно увеличивалась, в соответствии с рисунком 2.

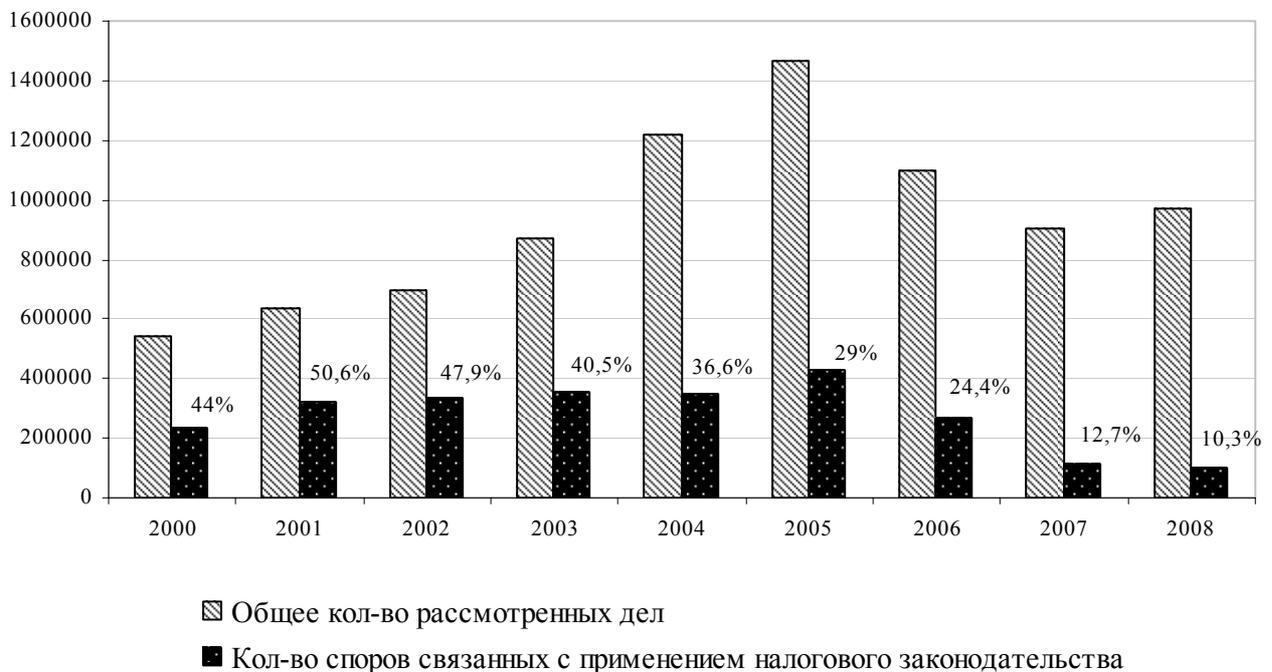


Рис.2. Доля споров с участием налоговых органов, в общем числе разрешенных дел за период с 2000-2008 гг.

Таких дел за 2005 г. было рассмотрено 425 236 дел против 237 191 в 2000 г. Таким образом, рост числа налоговых споров за период с 2002 по 2005 гг. составлял 179 %.

Это было связано с тем, что в практической деятельности отмечались определенные сложности в применении того или иного порядка разрешения налоговых споров, в частности, почти не использовался внесудебный порядок урегулирования споров. Это заставило принимать меры по развитию положений законодательства, регламентирующих данную область

общественных отношений. Так, например, был принят Федеральный закон № 137-ФЗ от 27 июля 2006 г. «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования». Данный закон внес в Налоговый кодекс РФ ряд изменений, связанных с вынесением решений налогового органа. В частности, установлен срок вынесения решения по налоговой проверке, решение по налоговой проверке вступает в силу не сразу, нарушение процедуры принятия решения указывается как основание для признания его недействительным, а также установлены новые правила в административном порядке обжалования решения.

В соответствии с п. 1 ст. 101 НК РФ, срок, в течение которого возражения налогоплательщика (налогового агента) должны быть рассмотрены, и вынесено решение по результатам налоговой проверки, установлен — 10 дней (рабочих), с момента истечения 15-дневного срока (дни опять же рабочие), предоставленного налогоплательщику (налоговому агенту) для подготовки и представления возражений. В соответствии с п. 9 ст. 101 НК РФ решение по результатам налоговой проверки вступает в силу по истечении 10 дней со дня вручения лицу, в отношении которого было вынесено соответствующее решение. Кроме того, Закон о налоговом администрировании ввел новый институт апелляционного обжалования решения налогового органа по результатам проверки, который фактически приостанавливает вступление в силу решения налогового органа. Так, в соответствии со ст. 101 НК РФ, в случае если в течение 10 дней налогоплательщик (налоговый агент) подаст апелляционную жалобу на решение, оно вступает в силу со дня его утверждения вышестоящим налоговым органом. Так, в соответствии с п. 14 ст. 101 НК РФ решение налогового органа по результатам проверки может быть признано недействительным по основанию, нарушения налогового органом, существенных условий процедуры рассмотрения материалов налоговой проверки.

Статья 101.2 НК РФ, четко и последовательно установила порядок административного (внесудебного) обжалования решения, принятого налоговым органом по результатам налоговой проверки.

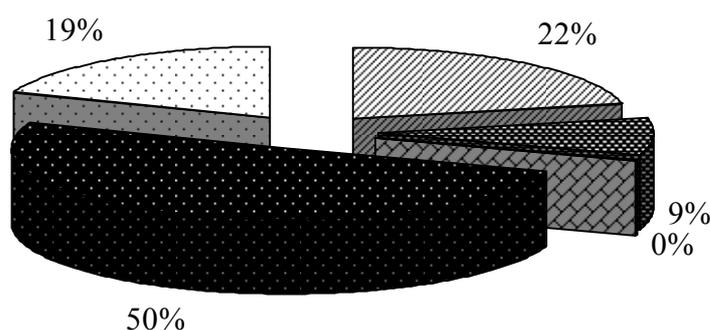
Объективное снижение общего количества налоговых споров вызвал внесудебный порядок взыскания налогов, пеней и штрафов, введенный с 1 января 2007 г. Федеральным законом от 27.07.2006 г. № 137-ФЗ. До этого времени, достаточно большой процент составляли дела о взыскании налоговых санкций. Сейчас обязательным для налоговых органов осталось обращение в Арбитражный суд за взысканием налогов, пеней и штрафов в случаях, перечисленных в пунктах 2 и 3 статьи 45 НК РФ, но они, как и прежде, составляют небольшую часть дел.

Еще одна причина снижения количества налоговых споров - новая редакция статьи 163 НК РФ, вступившая в силу с 1 января 2008 г. Начиная с этого дня, налоговым периодом по НДС признается квартал, а не календарный месяц, как это было раньше. Кроме того, по НДС налоговая отчетность и по внутреннему рынку, и по экспорту состоит из единой налоговой декларации и представляется не раз в месяц, а раз в квартал. Соответственно, вместо двадцати четырех налоговых деклараций налогоплательщика в течение календарного года представляют только четыре. Очевидно, что снижение общего количества налоговых деклараций объективно уменьшает количество принятых по ним решений налоговых органов, а значит, и количество случаев, когда налогоплательщики могут не согласиться с принятым решением и обжалуют его в суде. [1]

В 2009 г. вступили в силу изменения касающиеся порядка обжалования актов налоговых органов. С 1 января 2009 г. налогоплательщик не может обратиться в суд, если не пройдет стадию досудебного обжалования решения инспекции в вышестоящем органе. Таким образом, с одной стороны в 2009 г. прогнозируется снижение количества споров, в которых основное место занимает оценка фактических обстоятельств дела, а не спор о праве.[0]

С другой стороны, обязательная процедура обжалования может вызвать новые споры - к примеру, обжалование действий или бездействия вышестоящего налогового органа, признание недействительным решения, которым частично отменено или изменено решение нижестоящей налоговой инспекции.

В структуре дел, возникающих из административных и иных публичных правоотношений в 2008 г., споры связанные с применением налогового законодательства составляют 22 % , в соответствии с рисунком 3.



- Связанные с применением налогового законодательства
- ▣ об оспаривании ненормативных правовых актов и действий гос.органов и должностных лиц, кроме налоговых органов.
- ▤ об оспаривании нормативно правовых актов
- ▥ о взыскании обязательных платежей и санкций по искам ПФР, ФСС и др.
- об административных правонарушениях

Рис.3. Структура дел, возникающих из административных правонарушений в 2008 г.

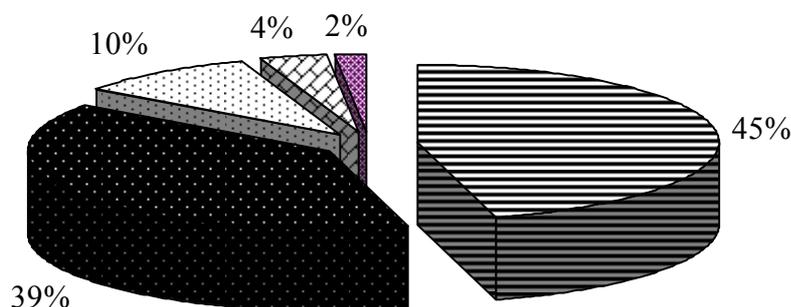
Изменился и качественный состав дел, связанных с применением налогового законодательства. По сравнению с 2007 г. на 15,7 % уменьшилось количество рассмотренных дел об оспаривании ненормативных правовых актов налоговых органов и действий (бездействия) должностных лиц в 2007 г. – 60 312 дел, 2008 г. – 50 800 дел (до 2007 г. наблюдался рост данной категории дел в 2005 г. - 48 414, 2006 г. - 56 974). Среди них 5 530 или 11 % составляют дела об оспаривании решений налоговых органов в связи с отказом в возмещении НДС. На 4,3 % меньше рассмотрено дел о взыскании налоговыми органами обязательных платежей и санкций (2007 г. – 45 503 дела, 2008 г. – 43 565 дел). По данной категории дел было заявлено требований в 2007 г. на сумму 43 188 млн. руб., удовлетворено требований на сумму 15 133 млн. руб. Тогда как в 2008 г. сумма заявленных требований сократилось до 28 377 млн. руб., а удовлетворены требования на сумму 4 683 млн. руб.

Наряду с этим, в отчетном периоде в полтора раза увеличилось количество рассмотренных дел о возврате из бюджета средств, излишне взысканных налоговыми органами или излишне уплаченных налогоплательщиками. Так, если в 2007 г. названных дел было рассмотрено 2 766, то в прошедшем году их число выросло до 4 225.

Требования налогоплательщиков были удовлетворены по 76,7 % дел этой категории.

Кроме того, увеличилось число дел о ликвидации организаций по искам налоговых органов. Рост составил 67,6 % в 2008 г. по отношению к 2007 г.

Как видно из рисунка 4 наиболее популярными в 2008 г. являются иски о признании недействительными актов (решений) налоговых органов (45 %) и иски о взыскании обязательных платежей и санкций (39 %), а также иски об оспаривании решений налоговых органов о привлечении к административной ответственности (10 %).



- ▣ Дела об оспаривании правовых актов налоговых органов
- Дела о взыскании обязательных платежей и санкций
- ▣ Дела об оспаривании решений налоговых органов о привлечении к административной ответственности
- ▣ Дела о возврате из бюджета средств, излишне взысканных налоговыми органами либо излишне уплаченных налогоплательщиками
- ▣ Дела о ликвидации организаций по искам налоговых органов

Рис.4. Структура налоговых споров в 2008 г.

Анализ судебной практики по налоговым спорам в 2006-2008 гг. показал, что предметом споров были однотипные ситуации:

1. связанные с получением налогоплательщиками вычетов по налогу на добавленную стоимость, их обоснование и правильность оформления счетов-фактур в соответствии с законом. Большую часть таких споров занимают споры по экспортному налогу на добавленную стоимость с применением ставки 0 %. Кроме того, множество споров, по отказу в возмещении налога на добавленную стоимость связаны с фактом недобросовестности налого-

плательщика и установлении, что целью совершения сделки являлось незаконное получение денежных средств из бюджета.

2. экономической обоснованностью расходов по налогу на прибыль организаций, налогу на доходы физических лиц, единому социальному налогу. А так же, обоснованность применения вычетов по налогу на доходы физических лиц, единому социальному налогу и др. налогов.[3]

Следует отметить, что больше стало рассматриваться дел как об оспаривании решений административных органов о привлечении к административной ответственности (2007 г. – 40 512 дел, 2008 г – 43 558 дел), так и дел о привлечении к административной ответственности (2007 г. – 42 154 дела, 2008 г.– 45 188 дел). Среди дел об оспаривании решений административных органов о привлечении к административной ответственности почти четвертую часть (10 551 или 24,2 %) составляют дела об оспаривании решений налоговых органов. В 7,6 % случаев Арбитражными судами рассмотрены дела об оспаривании решений таможенных органов о привлечении к административной ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Однако количество дел об оспаривании решений налоговых органов о привлечении к административной ответственности сократилось в 2008 г. и составило 12 855 дел в 2007 г., 10 551 дело в 2008 г. (-17,9 %). В 57,3 % дел решения налоговых органов отменялись.

Как, и в 2007 г., наиболее часто Арбитражными судами рассматривались дела по заявлениям государственных органов: о привлечении к административной ответственности: за осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации – 17 841 или 39,5 % дел; за нарушение требований по производству, обороту, продаже этилового спирта, алкогольной продукции – 4 848 или 10,7 % дел; за незаконное использование товарного знака – 3 020 или 6,7 % дел; за нарушения законодательства о банкротстве – 5 758 или 12,7 % дел. Также, следует отметить, что по сравнению с 2007 г. количество дел о привлечении к административной ответственности за нарушения законодательства о банкротстве увеличилось более чем в два раза.

Практически на уровне показателей 2007 г. сохранилось количество рассмотренных дел, связанных с применением таможенного законодательства: 2007 г. – 4 818 дел, 2008 г. – 4 809 дел. В рамках данного вида споров 4 255 или 88,5 % составляют дела об оспаривании ненормативных правовых актов таможенных органов, а именно об оспаривании решений таможенных органов о классификации товара, об отказе в возврате излишне уплаченных таможенных платежей. В 65,7 % случаев судами удовлетворялись требования заявителей.

В соответствии с данным Верховного суда Российской Федерации, в 2006 г. по сравнению с 2005 г., в судах общей юрисдикции увеличилось

число рассмотренных дел на 29,7 % по спорам, вытекающим из нарушений налогового законодательства с 5,6 тыс. дел (0,3 %) до 8 тыс. дел (0,4 %). **[Ошибка! Источник ссылки не найден.]**

В 2007 г. иски по налоговым спорам, подведомственные районным судам, составили 106,4 тыс. или 4,9 % от числа окончанных производством дел, из них:

1. 3,6 % - иски физических лиц к налоговым органам, взысканная сумма в среднем составила 22,7 тыс. руб. на один удовлетворенный иск;
2. 96,4 % - иски налоговых органов о взыскании налогов и сборов с физических лиц, взысканная сумма в среднем составила 23,2 тыс. руб. на один удовлетворенный иск.

Споры из нарушений налогового законодательства, рассмотренные мировыми судьями в 2007 г. составили 2 153 000 или 31,6 % от всех окончанных дел, из них основную часть (2 148 000. или 99 %) составляют иски налоговых органов о взыскании налогов и сборов с физических лиц, при этом, средняя сумма, взысканная на одно удовлетворенное требование – 3,5 тыс. руб.

Сумма, присужденная к взысканию по судебным решениям (включая госпошлину), вынесенным судами всех уровней за 2007 г по спорам, вытекающим из нарушений налогового законодательства составила 8 871 750 000 руб. или 5,6 % от общей суммы, на один удовлетворенный иск – 4,1 тыс. руб.;

В структуре рассмотренных дел судьями районных судов по административным спорам в 2006 г., правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг (глава 15 КоАП РФ) составили 7,2 %, или 18,5 тыс. лиц, подвергнуто административным наказаниям 42,3 %, из них 99,8 % к штрафу. В сравнении с 2006 годом снижение составило 16 % (в 2006 г. – привлечено 22 тыс. лиц или в структуре 6,8 %, из них наказано 42,7 %, к штрафу – 99,7 %).

В частности, в 2007 г. по статье 15.5 КоАП РФ (нарушение сроков представления налоговой декларации) привлечено 9,2 тыс. должностных лиц, из них назначено административное наказание в виде штрафа 44,5 %, в сравнении с 2006 г. снижение числа дел по этой статье составило 14 %.

Правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг (глава 15 КоАП РФ), в структуре рассмотренных дел мировыми судьями, в 2007 г. составили 5,5 % или 291,4 тыс. лиц, из них подвергнуто административному наказанию 73 % (99,9 % - штраф). В 2006 г. привлечено 244,8 тыс. лиц или 5,2 %, из них наказано 70,1 % (99,9 % - штраф). В частности, по ст. 15.5 КоАП РФ (нарушение сроков представления налоговой декларации) в 2007 г. привлечено 160,1 тыс. должностных лиц, из них на-

значено административное наказание в виде штрафа 75 %, в сравнении с 2006 годом процент количества дел составил 18 %.

В заключении хотелось бы отметить, что в связи с изменениями, внесенными в НК РФ Федеральным законом от 27.07.2006 г. № 137 -ФЗ, привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения или решение об отказе в привлечении к ответственности за его совершение может быть обжаловано в судебном порядке только после обжалования этого решения в вышестоящем налоговом органе.

Мнения ученых на счет эффективности введения обязательной досудебной процедуры урегулирования налоговых споров и ее своевременности различны. Одни, выступают против введения данной меры в России, и связывают это с недостаточной проработанностью в законодательстве процедуры досудебного рассмотрения споров, что приведет не к сокращению, а к увеличению налоговых споров в суде. Кроме того, в соответствии с п. 5 ст. 101.2 НК РФ у налогоплательщиков не остается права добиваться своевременного приостановления взыскания сумм налогов, пени и штрафов при помощи обращения в Арбитражный суд.

А также нельзя не отметить тот факт, что в России признания судом незаконными действий налогового органа не имеют негативных последствий для конкретных должностных лиц. Кроме того, налоговый орган является заинтересованной стороной при разрешении налоговых споров. Таким образом, налогоплательщики находятся скорее в ущемленном положении, по сравнению с налоговыми органами чем в равном при рассмотрении спорных вопросов в административном порядке.

Однако с другой стороны, нельзя недооценивать досудебный порядок разрешения споров. В частности, то, что жалоба не может быть оставлена вышестоящим налоговым органом без движения, основания для возврата жалобы минимальны, за подачу жалобы не уплачивается государственная пошлина, жалоба подается в произвольной форме, с минимальными требованиями и другие.

В большинстве европейских зарубежных странах именно в этом порядке разрешается большая часть налоговых споров. Так по официальным данным, на протяжении свыше 70 лет в США в досудебном порядке удается разрешать более 85 % налоговых конфликтов. В Германии попадает в суд лишь 5 – 10 % дел данной категории. Основные дела разрешаются в досудебном порядке.

Таким образом, огромное значение в дальнейшем развитии порядка обжалования споров в Судах Российской Федерации, будет играть, то, насколько окажется эффективной процедура обязательного досудебного урегулирования налоговых споров. Однако, уже сейчас очевидно, что необходимо более подробно проработать законодательную базу данного порядка.

Основанием для этого, может служить опыт зарубежных стран, с учетом экономических и социальных особенностей Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Завязочникова М. Судья Арбитражного суда города Москвы: «Пока налогоплательщики больше доверяют суду...»/ М.Завязочникова // Налоговед. - 2008. - Сентябрь. - №9.

2. Саркисов К.К., Зрелов А.П., Краснов М.В. Налогоплательщик: защита, контроль и привлечение к ответственности [электронный ресурс]/ К.К.Саркисов, А.П. Зрелов, М.В. Краснов // Гарант.

3. Абсалямова А.В. Налоговые споры: тенденции арбитражной практики. Интернет-конференция [электронный ресурс] / А.В.Абсалямова // <http://www.garant.ru>

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В РЕГИОНЕ

Сборник научных трудов

Издается в авторской редакции

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 26.06.09. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл.печ.л. 18,0. Тираж 100 экз.

Заказ 4122 .

Издательство Байкальского государственного университета
экономики и права.

664003, Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУЭП.