

ISSN 2079-9136

Краснодарская региональная общественная организация  
«ОБЩЕСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ИННОВАЦИОННОГО  
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ»

---

РЕГИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**ЭКОНОМИКА  
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

REGIONAL SCIENTIFIC JOURNAL

**ECONOMICS  
OF STABLE DEVELOPMENT**

---

Краснодарская региональная общественная организация  
«ОБЩЕСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ИННОВАЦИОННОГО  
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ»

---

РЕГИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ЭКОНОМИКА  
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

REGIONAL SCIENTIFIC JOURNAL

ECONOMICS  
OF STABLE DEVELOPMENT

---



**Главная редакция:**

Главный редактор:  
проф. Г.Г. Вукович

Заместитель главного редактора:  
проф. С.Н. Трунин

**Редакционный совет и редакционная коллегия:**

д-р экон. наук, проф. С.И. Берлин, д-р экон. наук, проф. Г.Г. Вукович, канд. экон. наук Н.Д. Федаш, проф. РАЕ Е.Г. Гузиев (отв. секретарь), проф. РАЕ Е.В. Гузиева, д-р экон. наук, проф. Л.И. Задорожная, д-р экон. наук, проф. С.Г. Землянухина, д-р экон. наук, проф. В.В. Куликов, д-р экон. наук, проф. А.Л. Мазин, д-р экон. наук, проф. И.В. Митрофанова, д-р экон. наук, проф. Е.Г. Мухина, д-р экон. наук, проф. Т.Г. Строителева, д-р экон. наук, проф. С.Н. Трунин, д-р экон. наук, проф. И.В. Шевченко, канд. экон. наук, доц. Л.Л. Яковлева

**Учредитель:**

Краснодарская региональная общественная организация  
«Общественная академия инновационного устойчивого развития»

---

**Chief Editors:**

Chief Editor:  
prof. G.G. Vukovich  
Deputy Chief Editor:  
prof. S.N. Trunin

**Editorial Council and Editorial Board:**

prof. S.I. Berlin, prof. G.G. Vukovich, assist. prof. N.D. Fedash, prof. Guziev, prof. Guzieva, prof. L.I. Zadorozhnaya, prof. S.G. Zemlyanuhina, prof. V.V. Kulikov, prof. A.L. Mazin, prof. I.V. Mitrofanova, prof. E.G. Muhina, prof. T.G. Stroiteleva, prof. S.N. Trunin, prof. I.V. Shevchenko, assist. prof. L.L. Yakovleva

**Founder:**

Krasnodar regional social organization  
«Social academy of innovational stable development»

---

**СОДЕРЖАНИЕ**

<i>Берлин С.И., Семендуев В.И., Цыбулина Д.Н., Снаговская Ф.Н.</i> Современные тенденции развития рынка образовательных услуг.....	7
<i>Боштек А.А.</i> Институциональное проектирование системы управления рисками и его этапы.....	9
<i>Бублик Ю.Н.</i> Нормативно-правовое регулирование ипотечного кредитования.....	13
<i>Вукович М.Д., Рудченко К.М.</i> Особенности выбора профессии молодыми специалистами .....	16
<i>Георгиев Б.В., Юмашева Е.В.</i> Совершенствование механизма налогообложения транспортных средств в России.....	19
<i>Горланова А.Э.</i> Корпоративная культура как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия.....	24
<i>Дедкова И. Ф., Шаристова О.Г.</i> Эстетические условия труда как фактор повышения работоспособности персонала.....	27
<i>Заикина А.С.</i> Особенности формирования и развития механизма рынка труда в России.....	30
<i>Калинин Д.Д.</i> Проект и процесс слияния и поглощения.....	32
<i>Кириллова О.Г.</i> Роль руководителя в повышении конкурентоспособности предприятия.....	38
<i>Кирова О.Е.</i> Государство как генератор институциональной среды на примере развития моногородов.....	44
<i>Лях Е.С., Синкевич М.В.</i> Инновационные механизмы государственного финансирования образования.....	46
<i>Мамонова М.А.</i> Современное состояние российского рынка лизинга как финансового института.....	40

---

<i>Никоненко Е.Е.</i> Инвестиционные риски в национальной экономике.....	
<i>Пантазиева А.А.</i> Социальный потенциал модернизации российской экономики: взгляд с позиций теоретико-методологического синтеза.....	59
<i>Русак А.А.</i> Институциональные аспекты управления денежными потоками компаний.....	64
<i>Шевченко И.В., Нежигай А.В.</i> Перспективы развития российского оборонно-промышленного комплекса.....	67
<i>Шевченко К.И.</i> Энергетические корпорации России: проблемы, тенденции, перспективы.....	72
Рефераты.....	76
К сведению авторов.....	82

---

---

**CONTENT**

<i>Berlin C.H., Semenduev V.I., Tsybulina D.N., Snagovskaya F.N.</i> Development modern lines the market of educational services.....	7
<i>Boshtek A.A.</i> Institutional designing control systems of risks and its stage.....	9
<i>Bublik Y.N.</i> Normative-legal regulation of mortgage lending.....	13
<i>Vukovich M.D., Rudchenko K.M.</i> Features of the choice young experts of a trade.....	16
<i>Georgiev B.V., Yumasheva E.V.</i> Improvement of the taxation of vehicles in Russia.....	19
<i>Gorlanova A.E.</i> Corporate culture as a tool for enhancing competitiveness of enterprises	24
<i>Dedkova I.F., Sharistova O.G.</i> Aesthetic conditions of work as a factor in increasing the efficiency of staff.....	27
<i>Zaikina A.S.</i> Features of formation and development mechanism of the labor market in Russia.....	30
<i>Kalinin D.D.</i> The project and process mergers and acquisitions.....	32
<i>Kirillova O.G.</i> Role of supervisor in improving competitiveness organizations.....	38
<i>Kirova O.E.</i> State As the generator of the institutional environment on an example development of single-industry town.....	44
<i>Lakh E.S., Sinkevich M.V.</i> Innovative mechanisms for public funding of education.....	46
<i>Mamonova M.A.</i> Current condition of Russian leasing market as a financial institution...	49
<i>Mahnina E.N.</i> Public funding of innovation activities in the Russian economy.....	52
<i>Nikonenko E.E.</i> Investment risks in national economy.....	55
<i>Pantazieva A.A.</i> Social potential of modernization the Russian economy: the sight from positions teoretico-methodological synthesis.....	59
<i>Rusak A.A.</i> Institutional aspects of cashflows of the company.....	64

<i>Shevchenko I.V., Nezhigaj A.V.</i> Prospects of development of the Russian defensive-industrial complex.....	67
<i>Shevchenko K.I.</i> Power corporations of Russia: problems, tendencies, prospects.....	72
Referats.....	76
Author's Guide.....	82



УДК 338.46:378

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

(рецензирована)

*С.И. Берлин<sup>1</sup>, В.И. Семендуев<sup>2</sup>,  
Д.Н. Цыбулина<sup>3</sup>, Ф.Н. Снаговская<sup>4</sup>***DEVELOPMENT MODERN LINES THE MARKET  
OF EDUCATIONAL SERVICES***S.I. Berlin, V.I. Semenduev,  
D.N. Tsybulina, F.N. Snagovskaya*

*Ключевые слова: рынок образовательных услуг, профессиональная ориентация, региональный рынок труда, реструктуризация.*

*Keywords: the market of educational services, vocational counselling, a regional labour market, re-structuring.*

Формирование рыночных отношений в сфере образования, развитие конкуренции и либерализация государственного регулирования происходили на фоне резкого колебания спросовых параметров. Очевидно, что спрос на рынке образовательных услуг зависит от спроса на рынке труда. В начале и середине 1990-х гг. в период стихийного формирования рынка во всех отраслях экономики и экстенсивного расширения сферы предпринимательства и бизнеса произошла резкая реструктуризация традиционного спроса выпускников средних школ на экономические и юридические специальности. Усилил эту тенденцию приток абитуриентов из числа взрослого контингента, уже имевшего профессиональное образование по другим специальностям. В то же время уменьшилось число абитуриентов, поступающих на технические, естественные, педагогические специальности.

Так как стихийно растущий, несбалансированный рынок зачастую не предъявлял существенных требований к квалификации специалистов, желанием потребителей было скорее формальное получение приемлемого диплома, нежели приобретение глубоких профессиональных знаний. Большинство государственных и коммерческих вузов в тот период не могли обеспечить качественной подготовки специалистов для рыночной экономики - реальная практика зачастую опережала совершенствование бизнес-образования. Государственные вузы не готовы были быстро отреагировать на конъюнктурный всплеск, чем воспользовались коммерческие вузы. Многие из них на первом этапе, по существу, наладили выпуск и реализацию обещаний выдавать нужные дипломы по демпинговым ценам. Несмотря на то, что некоторые не довели дело даже до первого выпуска, это сыграло определенную положительную роль в укреплении рыночных позиций государственных вузов, а также их дочерних структур [1].

В настоящее время основным рыночным сегментом, обеспечивающим спрос на услуги высших образовательных учреждений в среднесрочной перспективе, являются выпускники средних школ. Спрос имеет ярко выраженную региональную локализацию, т. е. большинство абитуриентов - жители Краснодара и Краснодарского края, и большинство выпускников востребованы региональным рынком труда.

<sup>1</sup> Берлин Сергей Игоревич – доктор экономических наук, профессор, Институт экономики, права и гуманитарных специальностей (г. Краснодар).

<sup>2</sup> Семендуев Валерий Ильич – преподаватель, Институт экономики, права и гуманитарных специальностей (г. Краснодар).

<sup>3</sup> Цыбулина Дарья Николаевна – аспирант, Институт экономики, права и гуманитарных специальностей (г. Краснодар).

<sup>4</sup> Снаговская Фаина Низамудиновна – соискатель, Институт экономики, права и гуманитарных специальностей (г. Краснодар).

Стабилизация структуры потребителей услуг высшего образования идет на фоне негативных демографических процессов. С середины 1980-х гг. в Краснодарском крае наблюдается устойчивая тенденция снижения рождаемости, что сказывается на численности потенциального контингента выпускников. Таким образом, абсолютное количество потенциальных потребителей имеет устойчивую тенденцию к снижению.

Основными качественными тенденциями спросовых параметров в настоящее время являются: постепенная стабилизация спроса на экономические, юридические, управленческие специальности; переориентация спроса на технические, математические, гуманитарные, естественнонаучные специальности, имеющие четко выраженную прикладную направленность; по-прежнему достаточно вялый спрос на педагогические специальности; переориентация спроса на качественную, а не формальную сторону образовательного процесса (рост реального престижа дипломов с отличием, участия в научных конференциях, научных студенческих публикаций); восстановление и рост рейтинга базовых государственных высших учебных заведений (несмотря на сворачивание спроса на экономические специальности по Краснодару в целом, количество студентов на экономическом факультете КубГУ в последние три года устойчиво растет); формирование качественно нового спроса на систему непрерывного специализированного среднего (лицей), довузовского среднеспециального (колледж), вузовского, а также дополнительного, послевузовского, образования на базе единого университетского комплекса; формирование устойчивого спроса на услуги высшего образования в небольших городах и сельской местности Краснодарского края. Уровень доходов таких потребителей не позволяет им обеспечивать обучение и проживание в крупных городах в период обучения. Однако при приближении услуги к местам потребления платежеспособность оказывается достаточной для формирования рентабельных групп вне расположения вуза.

Основными потребительскими субъектами, создающими спрос на услуги высших учебных заведений, являются государство как главный и основной заказчик по базовым образовательным услугам; выпускники средних школ; выпускники средних специальных заведений; специалисты, уже имеющие высшее профессиональное образование другого профиля; коммерческие и некоммерческие организации и органы государственной власти, приобретающие образовательные услуги для своих сотрудников.

Структура рынка услуг высшего образования со стороны предложения может быть охарактеризована в настоящее время как в целом сформировавшаяся. Лидирующую роль продолжают занимать государственные вузы, которые сумели сохранить свои позиции как по масштабам, так и по качеству предлагаемых продуктов. По различным оценкам, их доля по основному виду услуг – первому высшему образованию – составляет от 60 % (по экономическим специальностям) до 100 % (по медицинским). Сохранилась и их традиционная отраслевая специализация. По большинству базовых специальностей на рынке Краснодарского края конкуренция между традиционными отраслевыми лидерами либо отсутствует, либо носит косвенный характер. Однако по отдельным специальностям возможны прямые противостояния, ведущие к переделу рынка. Особенностью образовательных услуг этой категории вузов является традиционно высокий уровень качества в конкретном, базовом, смысле. Однако в расширенном смысле большие масштабы приема и обучения студентов снижают внимание к индивидуальным потребностям.

Следующей категорией участников рынка являются негосударственные коммерческие вузы, созданные в 1990-е гг. на базе или при участии государственных вузов и постепенно приобретшие самостоятельность, а также филиалы государственных вузов. Они предлагают только платные услуги по конъюнктурным специальностям и имеют достаточно гибкий механизм ценообразования. Все они обладают необходимым формальным статусом (лицензии, аккредитации и т. п.), а некоторые сформировали неплохую учебно-методическую и материальную базу и собственный профессорско-преподавательский состав, как при участии материнской компании, так и самостоятельно. По востребованным направлениям их доля дохода до 30 %. Эти вузы способны быстро реагировать на конъюнктуру и первыми вводить перспективные специальности, не представленные на рынке, но не способны длительное вре-

мя удерживать лидерство [2]. Чувствительность к конъюнктуре заставляет их снижать планку отбора абитуриентов и смягчать требования в период обучения. В результате их рейтинг у потребителей и работодателей намного отстает от рейтинга государственных вузов. Все приведенные обстоятельства ориентируют такие вузы на определенный сегмент потребителей - абитуриентов, которые не могут по уровню знаний претендовать на бюджетные места государственных вузов, а по уровню доходов – оплачивать свою учебу в них по договорной форме.

Третий тип участников рынка – самостоятельно возникшие на волне конъюнктурного подъема независимые частные коммерческие вузы. В большинстве своем их возникновение носило спекулятивный характер, не имело под собой достаточной материальной и учебно-методической базы. На данный момент их доля составляет менее 10 % и имеет тенденцию к сокращению. Основным инструментом конкуренции является ценовой демпинг при минимально удовлетворительном качестве [3]. В данном случае под ним понимается выдача диплома государственного образца и отсрочка от службы в армии. Их существование на рынке достаточно непродолжительно, и выживание возможно лишь при слияниях или поглощениях.

В целом характер конкуренции, складывающийся на рынке образовательных услуг Краснодарского края, тяготеет к типу монополистической конкуренции как по качественной, так и по ценовой структуре предложения.

Итак, основной тенденцией развития конкуренции на среднесрочную перспективу станет дальнейшее укрепление позиций государственных вузов при расширении предлагаемых специальностей по первому высшему образованию и новых форм довузовского и послевузовского профессионального образования. В то же время дифференциация и индивидуализация предпочтений потребителей, повышение требований к дополнительным параметрам образовательных услуг ведет к формированию небольших, четко локализованных сегментов, где более эффективными могут оказаться небольшие коммерческие вузы.

#### Библиографический список

1. Артемьева, Т. В. Академическая мобильность преподавателей и студентов в международном образовательном пространстве / Т. В. Артемьева // Бюл. Учен. совета. – 2006. - № 7.
2. Байденко, В.И. Россия в Болонском процессе : проблемы, задачи, перспективы / В. И. Байденко, Н. А. Гришанова, В. Ф. Пугач // Высш. образование сегодня. – 2005. - № 5.
3. Струминская, Л.М. Обеспечение качества высшего образования – центральный вопрос Болонского процесса / Л.М. Струминская // Философия образования. – 2006. - № 3.

УДК 338.2

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И ЕГО ЭТАПЫ

(рецензирована)

*А.А. Боштек<sup>1</sup>*

### INSTITUTIONAL DESIGNING CONTROL SYSTEMS OF RISKS AND ITS STAGES

*А.А. Boshtek*

*Ключевые слова: институциональное проектирование, система управления рисками, микроинститут, этап институционального проектирования, риск-менеджмент, комитет по рискам, отчетность по существенным рискам, носитель риска, цели формирования системы управления рисками, задачи управления рисками.*

---

<sup>1</sup> Боштек Александра Алексеевна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

*Keywords: institutional design, risk management system, mikroinstitut, stage of institutional design, risk management, risk committee, reporting of significant risks, risk carrier, the goal of creating a risk management system, objectives of risk management.*

В данной работе рассматриваются институциональные аспекты управления рисками. Под институциональными аспектами понимается создание внутрикорпоративного института управления рисками. Институциональная структура конкретного предприятия образована набором микроинститутов. По нашему мнению, одним из важнейших микроинститутов корпорации выступает система управления рисками (СУР).

Большинство современных авторов определяют систему управления рисками как определенную «конструкцию» организационной системы, характеризующую состав и структуру звеньев управления рисками, и функциональные взаимосвязи, объединенные определенным управляющим воздействием на процессы выявления, описания, оценки, учета, управления и контроля над рисками. [1, с.15]

Параметры системы управления рисками и ее эффективность зависят не только от качества проекта СУР, но и от институциональных аспектов, сопровождающих укоренение системы управления рисками в организационной среде предприятия, в частности от институционального изоморфизма или отражения в организационной структуре социально одобренных способов поведения, взаимодействия и деятельности.

СУР как сознательно конструируемое образование служит не только удовлетворению корпоративных интересов, целей собственников, а также объективных потребностей трудового коллектива, но и используется в качестве инструмента власти и может быть рассмотрена как модель господства одних и подчинения других. В этой связи не менее важным при рассмотрении институциональных аспектов системы управления рисками является принятие во внимание её ценности как института управления людьми с целью организации их работы, связанной с выявлением, оценкой, учетом, управлением и контролем над рисками в корпорации.

Последнее обстоятельство обуславливает необходимость анализа ситуации, в которой появляется и реализуется потребность в разработке и внедрении СУР, как в плане объективных корпоративных потребностей, так и в плане субъективных целей работников.

Традиционная модель управления рисками основана на обособленном управлении каждым риском, что не дает эффективных результатов. В настоящее время подобный фрагментированный подход не решает основных задач, которые стоят перед системой управления рисками. Существующая взаимосвязь многих рисков не предполагает разделения и обособленного управления. Более того, зачастую раздельное управление взаимосвязанными рисками пытаются выполнять различные функциональные подразделения. Точечный подход не обеспечивает заинтересованных лиц комплексными показателями, выражающими степень риска.

В этой связи необходимо формирование СУР, основными целями которого определены повышение эффективности деятельности компании в результате снижения ожидаемых рисков, повышение инвестиционной привлекательности и рост капитализации.

Достижение этих целей реализуются посредством выполнения следующих задач:

- выявление и анализ потенциальных рисков, разработка своевременных мероприятий по снижению рисков;
- обеспечение постоянного мониторинга рисков, своевременная актуализация рисков модели компании;
- повышение эффективности управления за счет принятия решений на основе анализа рисков среды.

Что касается институционального проектирования СУР, авторами выделяются пять этапов.

1. Принятие решения обособить функцию риск-менеджмента.

На данный момент во многих крупных организациях обособленное подразделение по управлению рисками отсутствует, и функции риск-менеджера в полном объеме возлагаются на финансового директора. В такой ситуации комплексная работа по управлению рисками не представляется возможной, и с точки зрения управления рисками, не является оптимальным решением. Несмотря на это, такое делегирование полномочий выступает первым шагом на пути к реализации комплексного подхода к управлению рисками, как показывает практика, подразделения по управлению рисками зарождаются в компании в рамках службы внутреннего аудита, либо внутри финансового департамента, и только после этого происходит передача полномочий по управлению рисками отдельному подразделению.

2. Ответ на вопрос, следует ли выделять департамент или достаточно пригласить одного высококвалифицированного специалиста.

Построение СУР невозможно без специалиста с глубокими профессиональными знаниями и практическим опытом в области риск-менеджмента. При этом даже если СУР на начальном этапе строится усилиями одного профессионала, через определенное время возникнет необходимость расширения подразделения по управлению рисками, набора новых кадров или обучения существующих в компании сотрудников и назначения их на должности риск-менеджеров в рамках сформированного департамента.

3. Определение места СУР в структуре управления корпорации как института.

Существуют две наиболее распространенные схемы подотчетности подразделения риск-менеджмента. Согласно первому варианту директор по управлению рисками находится в непосредственном подчинении у финансового менеджера. В свою очередь, риск-менеджеры узкой специализации подчиняются и отчетываются перед генеральным директором или Советом директоров. Применение данного подхода можно обосновать работой и ответственностью финансового директора во всех областях, влияющих на результаты финансовой деятельности организации. Однако это верно лишь в теории, на практике такая логика, как правило, не работает.

Основное отличие второй схемы в том, что руководитель службы риск-менеджмента подчиняется непосредственно исполнительному руководству. Этот вариант наиболее предпочтителен, так как позволяет не допустить конфликта интересов, неизбежно возникающего между руководителем бизнес-подразделения и риск-менеджером. Например, менеджер по продажам по возможности пренебрежет рекомендацией риск-менеджера и примет на себя высокий риск ради получения более высоких доходов, невзирая на возможность возникновения существенных расходов. В то время как главная задача риск-менеджера сделать так, чтобы принятие риска руководством было осознанным, и риск находился под контролем. При этом важно уяснить, что риск-менеджер не принимает решений лично, а лишь дает необходимые рекомендации относительно уровня риска в бизнес-процессе, проекте.

4. Разработка организационной структуры самой системы управления рисками.

По нашему мнению, оптимальным решением организовать взаимодействие риск-менеджмента с остальными подразделениями в компании так, чтобы комитет по рискам подчинялся непосредственно совету директоров. Однако работа по риск-менеджменту имеет оперативный характер и зачастую требует принятия тех или иных решений, реагирования в кратчайшие сроки, чего не может обеспечить совет директоров. В этой связи авторами предлагается следующая институциональная основа системы управления рисками, представленная на рисунке.

Директор по управлению рисками находится на одном уровне с финансовым директором в организационной структуре фирмы. Такой подход отражает best-practice крупнейших в мире компаний, в которых СУР является уже достаточно зрелой. Более того, практика крупных западных игроков показывает, что целесообразным является создание комитета по рискам, куда входят независимые директоры компании.

5. Описание институциональной основы форм и форматов отчетности СУР.

Мониторинг рисков на регулярной основе является одной из ключевых задач риск-менеджера. Комитет по рискам собирается, как правило, не реже 1 раза за квартал (при необходимости - чаще) и подотчетен непосредственно Совету директоров.



Рис. Институциональная основа СУР

Авторами предлагается пример укрупненной схемы представления отчетности по существенным рискам, представленный в таблице.

Таблица

Примерная схема представления отчетности по основным рискам

Участники СУР	Периодичность	Перечень информации	Уровень представления отчетности	Цель представления	Наименование отчета	Кем утверждается
«Носитель риска»	Ежеквартально; по мере выявления	- отчет об исполнении планов по рискам; - текущая оценка остаточного риска, - прогнозы, - информация о потенциальных рисках	Комитет по рискам	Формирование сводных регистров для Комитета Совета директоров по аудиту и рискам	Отчет о риске «носителя риска»	Совет директоров
Комитет по рискам	Ежеквартально	Текущая оценка остаточного риска	Комитет совета директоров по аудиту	Для осуществления общего надзора и мониторинга эффективности СУР	Отчеты о риске, регистр рисков компании	Совет директоров

Финансовый директор не имеет возможности проводить пересмотр рисков с необходимой периодичностью в силу его вовлеченности в другие сферы деятельности компании, поэтому данную функцию следует поручить подразделению по управлению рисками, которое будет готовить отчеты о переоценке наиболее значимых рисков с требуемой периодичностью. Составлять такие отчеты целесообразно не реже одного раза за квартал, а в идеале – один раз в месяц. Ведущую роль в представлении отчетности играют «носители риска» - конкретные подразделения организации [2].

Таким образом, одну из ведущих ролей среди микроинститутов корпорации играет система управления рисками, эффективность которой определяется, в первую очередь, качеством проекта. Институциональное проектирование СУР состоит из пяти этапов, очевидно, набор конкретных мероприятий внутри каждого из них будет уникальным для отдельной компании, в работе приводится основной алгоритм.

Итак, при правильном подходе к управлению рисками большинство рисков предприятия могут стать возможностями для развития. Отметим также, что само отсутствие в компаниях СУР является серьезным стратегическим риском. Известно, например, что в США в соответствии с принятым Законом Сарбейнса-Оксли наличие СУР является одним из обязательных требований к эмитентам. При подготовке финансовой и годовой отчетности компания должна подтверждать, что у нее есть система внутреннего контроля и управления рисками. Поэтому созданию собственной системы управления финансовыми и операционными рисками в компаниях необходимо уделять особое внимание.

#### Библиографический список

1. Балдин К.В. Риск-менеджмент, М.: Эксмо, 2010.
2. Подгорная Л.Ю. Управление финансовыми рисками в телекоммуникационной компании // Экономический анализ: теория и практика». 2009. №17.

УДК 347.27:336.77

## НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ (рецензирована)

*Ю.Н. Бублик<sup>1</sup>*

## NORMATIVE-LEGAL REGULATION OF MORTGAGE LENDING

*Y.N. Bublik*

*Ключевые слова: ипотека, ипотечное, кредитование, нормативно-правовое регулирование, ипотечные ценные бумаги, государственная поддержка, уровни власти, залог, договор, нормативно-правовой акт, субсидии, жилье.*

*Keywords: mortgages, mortgage, credit, legal regulation, mortgage-backed securities, Government support, levels of Government, mortgage, contract legislation, subsidies, housing.*

Развитие рыночных отношений в экономике России в последние годы привело к необходимости обращения к тем правовым институтам, которые обеспечивают их функционирование. Одним из основных институтов является ипотека. Интерес к этому направлению обусловлен, во-первых, новизной института ипотеки для правоотношений, возникающих в России в сфере предпринимательства, во-вторых, многочисленными, не разрешенными вопросами, в нормативно-правовом регулировании и практическими трудностями, которые появляются при реализации прав залога. На сегодняшний день можно выделить ряд нормативно-правовых актов, регулирующих ипотечное кредитование, которые можно разделить по уровням власти (табл. 1).

В настоящее время законом четко не определено понятия, между тем, анализ ст.334 Гражданского кодекса РФ позволяет сделать вывод, что ипотека – залог любого недвижимого имущества [1]. Сущностью понятия «ипотека» выступает «залог», рассмотрим его законодательное определение. Исходя из закона о залоге кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником этого обяза-

<sup>1</sup> Бублик Юлия Николаевна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

тельства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, установленными законом (п.1 ст.334 ГК РФ).

Следует сказать, что в федеральном законодательстве нет единого понятия ипотеки, что в свою очередь не позволяет однозначно закрепить ее сущность. Наряду с законодательными актами существует ряд региональных актов, на уровне субъектов приняты целевые программы, различные положения о развитии системы ипотечного кредитования. На уровне местных муниципального образования могут принимать различные правовые акты, создается понятийный аппарат, существенно отличающийся от другого уровня власти.

Таблица 1

Основные положения нормативно-правовых актов ипотечного кредитования в РФ.

Нормативно-правовой акт	Основные положения
Гражданский Кодекс РФ от 30 ноября 1994г. №51-ФЗ (в ред. От 3 марта 2011г.)	В ГК дается определение ипотеки как залога недвижимости, также указывается, что предметом ипотеки может быть любое недвижимое имущество, к которому относятся земельные участки, участки недр, а также воздушные и морские суда, космические объекты, которые по ГК являются объектами недвижимости.
Закон РФ «О залоге» от 29 мая 1992 г. №2872-1(в ред. От 30 декабря 2008 г.)	В законе определяются условия возникновения залоговых прав по сделкам с ипотекой.
ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21июля 1997 г. (в ред. От 17 июня 2010 г.)	Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним является единственным доказательством существования зарегистрированного права.
ФЗ «Об ипотеки» от 16 июля 1998 г. №102-ФЗ (в ред. От 30 декабря 2008 г.)	В законе определяется сущность ипотеки как разновидности залога, также определено, что ипотека может возникать как в силу закона, так и в силу договора.
ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в РФ» от 24 июля 2002 г.(в ред. От 27 июля 2010 г.)	В законе определяется возможность инвестирования в ипотечные ценные бумаги.
Земельный кодекс РФ №136-ФЗ от 25 октября 2001г.(в ред. От 30 декабря 2008 г.)	Обозначены принципы и отношения, связанные с предоставлением земельных участков, в том числе и для жилищного строительства.
Налоговый кодекс РФ №117-ФЗ от 5 августа 2000г. (в ред. От 27 октября 2010 г.)	Определены налоговые льготы для субъектов ипотечного кредитования.
ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» От 29 декабря 2006 г. N 256-ФЗ (с изм. на 29 декабря 2010 г)	Определена возможность применения материнского капитала на погашение действующих ипотечных кредитов с момента рождения второго и последующих детей.
ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» №152-ФЗ от 11 ноября 2003г. (в ред .от 9 марта 2010г. )	В законе определен порядок выпуска и обращения ипотечных ценных бумаг.

По степени нормативно-правового регулирования ипотечного кредитования в различных субъектах РФ выделяют три типа регионов.

Первый тип характеризуется высоким уровнем проработанности законов в регионе, которое дополняет федеральное. К таким регионам относят: Владимирская, Рязанская, Пензенская области и ряд других.

Во вторую группу отнесены те регионы, в которых роль в развитии и регулировании ипотеки посредством региональных законов и программ доминируют над федеральными. К ним относят: г. Москва, Приморский край, Московская, Кировская, Волгоградская область, Краснодарский и Алтайский края, Республика Кабардино-Балкария, Дагестан и др.

К третьему типу относят те регионы, в которых ипотечное кредитование регулируется только федеральными нормативно-правовыми актами.



Как на региональном, так и на федеральном уровнях содержатся различные понятия ипотеки. Чаще всего под ипотечным кредитованием понимаются отношения, складывающиеся в процессе предоставления кредитов в целях приобретения жилья. По нашему мнению, данное понятие порождает различное понимание сущности ипотечного кредитования. При этом важными являются социальные аспекты правового регулирования ипотеки, которые еще не до конца проработаны на данный момент. В РФ проблема демографии и обеспеченности жилья определены на федеральном уровне. При этом становится, очевидно, что нерешение второй проблемы влечет за собой нерешение первой.

Основная задача государства в развитии системы ипотечного кредитования должна состоять в создании нормативно-правового регулирования процесса и законодательной базы с целью снижения финансовых рисков участников и повышения доступности жилья для населения. Государственное бюджетное финансирование должно быть направлено именно на поддержку населения, уровень доходов, которых не позволяет им самостоятельно приобрести жилье, в форме предоставления населению целевых адресных безвозмездных субсидий на приобретения жилья.

Для того чтобы определить более правильное и быстрое развития ипотеки с учетом ее социальной значимости разрабатываются различные программы и проекты на федеральном уровне. Основными из них являются.

1. Концепция развития системы ипотечного кредитования в РФ.
2. Программа «Жилище».
3. Национальный проект «Доступное и комфортное жилье».

Реализация программы предусматривает участие федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов и самих органов самоуправления. Нужно также отметить, что на сегодняшний день важной проблемой в реализации программ является недостаточное стимулирование привлечения источников финансирования.

В сентябре 1997 г. в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 августа 1996 г. № 1010 «Об Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию» было создано ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». Основным уставным направлением деятельности АИЖК является обеспечение ликвидности российских коммерческих банков, предоставляющих долгосрочные жилищные кредиты населению, за счет покупки прав требований по таким кредитам на средства, привлекаемые путем размещения облигаций Агентства на фондовом рынке. 100 % акций АИЖК принадлежит государству. Согласно постановлению № 628 от 25 августа 2001 г. Правительством РФ утверждены Правила предоставления государственных гарантий Российской Федерации по заимствованиям ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

Согласно Концепции, на период до 2010 г. АИЖК должно стать основным проводником государственной политики по становлению и развитию системы рефинансирования ипотечного жилищного кредитования и ее ключевым институциональным элементом [8].

Совершенствование ипотечного законодательства продолжается. Речь идет как о создании новых, так и о внесении изменений и дополнений в действующие законодательные акты (НК РФ, Жилищный кодекс РФ, закон РФ «О плате за землю», ФЗ «Об ипотеке», ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»). Для создания благоприятных условий развития системы ипотечного кредитования постоянно прорабатываются вопросы, затрагивающие порядок налогообложения залоговых операций, взимания государственных пошлин за нотариальное удостоверение договоров об ипотеке, создания единой системы регистрации прав на недвижимое имущество по всей стране, страхования рисков и т.п.

По нашему мнению, существующая в настоящее время нормативно-правовая база ипотеки нуждается в существенной доработке. В частности, в законе недостаточно четко сформулировано понятие ипотеки. Необходимы уточнения также и в разделе о регистрации ипотеки.

## Библиографический список

1. Гражданский Кодекс РФ от 30 ноября 1994г. №51-ФЗ (в ред. от 3 марта 2011г.).
2. Закон РФ «О залоге» от 29 мая 1992 г. №2872-1(в ред. от 30 декабря 2008 г.).
3. ФЗ «Об ипотеки» от 16 июля 1998 г. №102-ФЗ (в ред. от 30 декабря 2008 г.).
4. ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21июля 1997 г. (в ред. От 17 июня 2010 г.).
5. ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в РФ» от 24 июля 2002 г.(в ред. От 27 июля 2010 г.).
6. ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 29 декабря 2006 г. N 256-ФЗ (с изм. на 29 декабря 2010 г.).
7. ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» №152-ФЗ от 11 ноября 2003г. (в ред .от 9 марта 2010г. ).
8. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.rusipoteka.ru/>

УДК 378:331

**ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА ПРОФЕССИИ МОЛОДЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ**  
(рецензирована)*М.Д. Вукович<sup>1</sup>, К.М. Рудченко<sup>2</sup>***FEATURES OF THE CHOICE YOUNG EXPERTS OF A TRADE***M.D. Vukovich, K.M. Rudchenko*

*Ключевые слова: конкурентоспособность выпускника, профессиональная ориентация, тренинг, самопрезентация, трудоустройство.*

*Keywords: competitiveness of the graduate, vocational counselling, training, self-presentation, employment.*

Условия рыночной экономики в нашей стране, связанные с все более возрастающей конкуренцией как на рынке труда, так и на рынке образовательных услуг, поставили высшие учебные заведения перед необходимостью не только давать студентам профессиональное образование, но и серьезно заниматься вопросами их трудоустройства и будущей карьеры. Однако карьера выпускника вуза начинается не в момент окончания обучения, а гораздо раньше – при выборе профессии. Как известно, на выбор профессии влияет целый ряд факторов – социальных, психологических, экономических. Наблюдения за практикой набора абитуриентов в вузы показывает, что молодые люди при выборе специальности, по которой они будут учиться, ориентируются в основном на мнение родителей и друзей, престижность профессии и стоимость обучения. При этом «за кадром», как правило, остаются такие важные аспекты, как возможность самореализации в профессиональной деятельности и востребованность профессии.

В то же время сегодня имеет место перенасыщение рынка труда специалистами определенных профессий, которое вызвано, с одной стороны, инерционностью системы высшей школы, а с другой, высокой динамичностью социально-экономических процессов. Однако осознанность выбора профессии будущим молодым специалистом еще не гарантирует успешности его карьеры. Конкурентоспособность выпускника определяется качеством его подготовки в вузе, а именно практико-ориентированным обучением и развитием личностной готовности к будущей профессиональной деятельности.

Изучение мнения работодателей о качестве выпускников вуза в рамках проекта Фонда Евразия «Старт–Карьера» показало, что предприятия, организации, фирмы сегодня испытывают потребность в молодых специалистах, обладающих адекватной оценкой своих карьерных притязаний и возможностей принимающей организации, готовых начать карьеру с низовых ступеней, а также отличающихся мобильностью, адаптивностью и способностью быстро

<sup>1</sup> Вукович Милан Драганович – студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

<sup>2</sup> Рудченко Кирилл Михайлович – студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

переучиваться. Немаловажным качеством, с точки зрения работодателя, является клиент-ориентированность молодого специалиста, под которой понимается подчинение своих интересов интересам клиента как на уровне сознания, так и на уровне обыденного поведения.

Между тем, современные молодые специалисты имеют ряд характерных особенностей, среди которых часто отмечается необоснованная амбициозность: установка вуза «готовить лидеров бизнеса» проявляется в неадекватной самооценке, завышенных притязаниях выпускников, нереалистичных ожиданиях в начале карьерного пути.

Реальная ситуация на рынке труда в настоящее время такова, что выпускнику мало иметь отличные оценки по предметам, даже небольшой опыт работы и организаторские способности могут оказаться решающими факторами при принятии решения о приеме на работу. Работодатели отмечают как негативную характеристику молодых специалистов отсутствие первоначального трудового опыта, довольно низко оценивают их готовность решать конкретные практические задачи и брать на себя ответственность за принятые решения. Излишний академизм и теоретическая направленность высшего профессионального образования приводит к очередному противоречию – возникновению несоответствия между достаточной теоретической подготовкой и малым (или полностью отсутствующим) опытом трудовой деятельности выпускника вуза (см. таблицу). Каким образом можно решить данную проблему?

Опыт Кубанского государственного университета (КубГУ) показывает, что повышение практической направленности обучения может быть достигнуто как традиционным путем – в результате проведения практических занятий студентов в условиях реального производства, приглашения для преподавания специалистов-практиков, выполнение курсовых и дипломных работ по конкретным заказам предприятий, организаций и фирм, так и современными формами работы – организацией проектной деятельности и развитием студенческого бизнеса, совмещением обучения с работой по выбранной специальности.

В настоящее время все чаще звучит мысль о том, что показателем эффективности работы вуза являются не технологии обучения как таковые, а конечный результат, которым можно считать даже не сам факт трудоустройства выпускника, а уровень его заработной платы после прохождения испытательного срока. И все же первым шагом карьеры молодого специалиста является его трудоустройство.

Если говорить о моделях поведения выпускников, определяющих уровень их активности, то специалисты кадровых агентств отмечают следующие:

- индивидуально-карьерная модель поведения, для которой характерно стремление добиться личного успеха в жизни. Выпускники, выбравшие такую модель поведения, как правило, одновременно учатся и работают. Они знают, что им никто ничего не должен, и стараются добиваться всего самостоятельно. В таких молодых, активных и инициативных заинтересованы многие компании;

- неопределенная модель поведения, характерная для молодых людей, не определившихся в своей профессиональной жизни и не осознавших, чего они хотят, порой неадекватно оценивающих свои возможности. Работодатели теряют интерес к тем кандидатам, которые при собеседовании необоснованно завышают свои требования к будущей работе, либо готовы рассматривать предложения на различные позиции в разных сферах деятельности;

- несамостоятельная модель поведения, свойственная выпускникам, в большинстве случаев очень способным, но не ориентирующимся в требованиях современного рынка труда, не владеющими технологиями поиска работы [1].

Вуз может влиять на соотношение активных и пассивных в отношении карьеры студентов, увеличивая, тем самым, число реализовавших себя в профессиональной деятельности молодых специалистов. Профессиональные и деловые качества молодых специалистов могут по-разному восприниматься работодателями в зависимости от кадровой стратегии и политики, а также от стадии развития организации. На стадии интенсивного роста и развития при предпринимательской стратегии ведения бизнеса и открытой кадровой политике отсутствие

первоначальных трудовых навыков молодых специалистов может быть положительно воспринято работодателем. В этих условиях ценными качествами выпускников вузов становятся готовность к риску в интересах компании, инициативность, контактность, умение ставить задачи и оперативно их решать. Кроме того, работодатели могут оказаться заинтересованными в молодых сотрудниках, ориентированных на «идеальные» представления о будущей работе, особенно когда эти представления соответствуют организационной культуре компании. Большинство компаний, находящихся на стадии стабилизации и достигших определенного уровня устойчивости в бизнесе, выдвигают к молодым специалистам достаточно жесткие требования: наличие опыта, профессионализм, владение современными технологиями, в том числе информационными. Такая позиция свойственна компаниям с закрытой кадровой политикой, которым выпускник вуза не подходит из-за отсутствия профессионального опыта. Тот факт, что молодые работники характеризуются более продолжительным периодом работоспособности, представляет интерес для стабильно функционирующих организаций с кадровой политикой, в которой важное место занимает планирование и реализация карьеры сотрудников.

Таким образом, характерные особенности молодых специалистов, независимо от специфики развития организации, позволяют им быть потенциально успешными в различных компаниях. Ключевыми особенностями для выпускника являются его собственная позиция, а также владение навыками поиска работы и эффективного трудоустройства. В этом отношении вуз может оказать реальную помощь молодому специалисту через создание комплексной системы трудоустройства выпускников. Такая система может включать в себя разные уровни: государственный, на котором формируется госзаказ на подготовку специалистов, создаются условия для занятости молодежи и принимаются меры по квотированию рабочих мест для молодежи; вузовский, на котором осуществляется подготовка молодежи по специальностям, востребованным на рынке труда; индивидуальный, где формируется профессиональная и личностная готовность выпускника к профессиональной деятельности [2].

Важным компонентом рассматриваемой системы является вузовская служба трудоустройства выпускников. Эта служба, с одной стороны, выступает в качестве посредника между работодателями и будущими молодыми специалистами, а с другой – реализует собственные программы содействия трудоустройству студентов.

В практике деятельности вузовских центров трудоустройства положительно зарекомендовали себя следующие формы работы:

- ведение базы данных выпускников и вакансий работодателей;
- подбор претендентов на вакансии и организация кадрового собеседования;
- консультирование студентов по вопросам трудоустройства и составления резюме;
- проведение «Ярмарок вакансий» и «Дней карьеры»;
- организация круглых столов с работодателями по проблемам трудоустройства выпускников и др.

Наиболее эффективной формой деятельности по содействию трудоустройству является введение специального курса «Технология карьеры» для студентов старших курсов всех специальностей вуза, целью которого выступает формирование знаний, умений и личностной готовности к действиям, способствующим достижению успеха в трудоустройстве и профессиональной карьере.

В процессе освоения данного курса решаются следующие задачи:

- обучение студентов практическим умениям и навыкам поиска работы, трудоустройства и построения карьеры;
- развитие умений определять наиболее эффективные пути, средства и методы достижения успеха в профессиональном и должностном росте;
- формирование мотивации к развитию карьеры.

Итак, в результате изучения курса студент приобретает знания о реальной ситуации на рынке труда; принципах планирования и управления карьерой; возможных способах поиска работы; правовых аспектах взаимоотношений с работодателем; правилах поведения в орга-

низациях, а также приобретает умения анализировать изменения, происходящие на рынке труда, и учитывать их в своей профессиональной деятельности; планировать и контролировать изменения в своей карьере; составлять резюме; оценивать предложения о работе и др. Программа курса предусматривает как лекционные занятия, основная цель которых формировать представления о технологии построения карьеры, так и практические, которые призваны формировать поведенческую компетентность молодых людей, способствовать выработке умений эффективно действовать в ситуации трудоустройства. Тренинг, предусмотренный в рамках курса, является, в первую очередь, тренингом развития коммуникативных навыков и навыков самопрезентации, а также имеет цель способствовать личностному развитию студентов. Обучение в рамках курса выстраивается как сотрудничество студентов и преподавателя, студента и его сокурсников. Преподаватель выступает в качестве организатора проблемной ситуации, для которой необходимо найти варианты решения в ходе групповой дискуссии.

#### Библиографический список

1. Арапов М.В. Бум высшего образования в России: масштабы, причины, следствия // Общественные науки и современность. 2004. № 6.
2. Конева Т.А. Молодые специалисты на рынке труда // Проблемы адаптации молодежи к рынку труда: Сб. научных материалов / Отв. ред. Н.Н. Богдан – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2003.

УДК 336.22:656(470+571)

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ

(рецензирована)

*Б.В. Георгиев<sup>1</sup>, Е.В. Юмашева<sup>2</sup>*

### IMPROVEMENT OF THE TAXATION OF VEHICLES IN RUSSIA

*B.V. Georgiev, E.V. Yumasheva*

*Ключевые слова: транспортный налог, задолженности по налогу, региональный бюджет, администрирование налога, владельцы транспортных средств, акциз на нефтепродукты, налоговые ставки, налоговая нагрузка, прирост поступлений, дорожные фонды*

*Keywords: transport tax, tax debt, the regional budget, tax administration, the owners of vehicles, the excise tax on petroleum products, tax rates, tax burden, increase in income, road funds.*

В области налогообложения транспортных средств накопились проблемы, связанные с большими задолженностями по налогу и с высокими издержками на его администрирование.

В настоящее время практически во всех субъектах Российской Федерации наблюдается тенденция увеличения задолженностей по транспортному налогу перед региональными бюджетами, сумма которых на 1 января 2011 г. по данным ФНС России составляет 40339086 тыс. р. (табл. 1).

Чтобы понять проблему реализации транспортного налога в России, необходимо рассмотреть процесс его администрирования. Налоговые органы проводят широкую информационную кампанию, выраженную в различных видах социальной рекламы (размещение на баннерах, в общественном транспорте, на радио и телевидение, в торговых и развлекательных центрах), уведомляя о сроках уплаты транспортного налога и необходимости исполнить налоговые обязательства владельцев транспортных средств. Содействие в проводимой кам-

<sup>1</sup> Борислав Васков Георгиев – студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

<sup>2</sup> Елена Всеволодовна Юмашева – кандидат экономических наук, доцент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

панию оказывают органы государственной власти субъекта и администрация муниципалитета. Одновременно УФНС России по субъектам размещают информацию на своих сайтах и в региональных и местных печатных изданиях.

Таблица 1

## Динамика задолженности по транспортному налогу

Период	Сумма задолженности, тыс.р.	Изменение задолженности	
		абсолютное, тыс.р.	относительное, %
На 01.01.09г.	25082425	-	-
На 01.01.10г.	31568502	6486077	125,9
На 01.01.11г.	40339086	8770584	127,8

Большая информационная работа проводится и в территориальных районных инспекциях ФНС России. Для удобства налогоплательщиков в операционных залах инспекций открыты информационные окна, где предоставлена возможность не только узнать о порядке и сроках уплаты транспортного налога, предоставлении льгот, но и получить документы на уплату транспортного налога и пеней. Необходимые сведения владельцы транспортных средств имеют возможность найти и на информационных стендах [1].

Для принудительного взыскания транспортного налога, пеней и штрафов на дорогах города и на станциях технического обслуживания транспортных средств проводятся совместные мероприятия налоговых органов и дорожно-патрульной службы, с целью выявления должников по налогу. Во время проведения этих мероприятий сотрудники налоговых органов вручают должникам квитанции на уплату транспортного налога.

Кроме того, налоговые органы проводят совместные мероприятия с Федеральной службой судебных приставов. С помощью специальной системы «Поток-Д» выявляют неплательщиков транспортного налога. Система «Поток-Д» представляет собой аппаратно-программный комплекс, осуществляющий считывание номерных знаков автомобилей и проверку их по базам розыска, формируемым органами внутренних дел, подразделениями ФСБ, таможенными и налоговыми структурами, органами прокуратуры и суда. По итогам проверки производится оповещение оператора о выявлении совпадения распознанного номерного знака с записью в базе данных.

В отношении граждан, не уплативших налог, применяются меры по его судебному взысканию. В качестве крайней меры, направленной на погашение задолженности перед бюджетом, применяется арест транспортного средства. Для осуществления таких мероприятий сотрудникам налоговых органов необходимо владеть актуальными базами данных о налогоплательщиках, об исполнении ими обязанности по уплате налога, а также причитающихся пеней и штрафов. Для эффективного формирования базы налогоплательщиков транспортного налога необходимы достоверные и своевременные сведения, которые предоставляют органы, регистрирующие транспортные средства.

Проанализировав методы работы налоговых органов по сбору транспортного налога, логичен вывод, что в процессе администрирования налога регионального значения задействованы большое число служб. Во многих случаях отвлечения работников происходит из-за незначительных сумм (от 100 р.), увеличивается нагрузка на судебные органы, расходование денежных средств на проведение рекламных кампаний и т.д.

Современное администрирование транспортного налога накапливает проблемы, нарастающие как «снежный ком». В эпоху цифровых технологий для его сбора задействовано слишком много людей и служб, которые порой работают не согласованно. По своей природе действующий транспортный налог не удовлетворяет такому сочетанию принципов, как справедливость и удобство. Во-первых, налогоплательщики обязаны платить его за календарный год вне зависимости от пользования транспортными средствами, даже если за год ездешь всего несколько раз. Во-вторых, его изъятие происходит не самым удобным способом.

Вследствие этого необходимы кардинальные преобразование транспортного налогообложения, фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование процесса реализации транспортного налогообложения в России [2].

В эпоху всеобщей автоматизации, компьютеризации, использования медиа-ресурсов, в эпоху, где каждая минута на счету, поэтому уплата такого налога должна быть легкой, незаметной для потребителя (пользователя) и, самое главное, справедливостью уплаты соразмерно использованию потребляемых благ. Именно косвенный характер налогообложения отвечает этим условиям. Использование данного механизма позволит избавиться от всей этой громоздкости, бумажной волокиты, высоких издержек на администрирование и проблем с задолженностями. Президентом РФ Д.А. Медведевым обозначен приоритетный курс развития отечественной экономики - «курс Инноваций». Налоговая система РФ также должна приобрести инновационный характер [3].

Модернизация должна охватить все сферы налогообложения, и в частности транспортный налог. Необходимо изменить механизм транспортного налогообложения, из прямого сделать косвенным, соразмерно переложить его на акциз на нефтепродукты и соответственно включать его в цену на топливо. Существующий транспортный налог в его настоящем виде отменить. Возможно, было бы проще включать транспортный налог непосредственно в товарный чек, взяв на вооружение опыт США, но он также будет не справедлив, так как топливо покупают не только для поездки на автомобиле. В стране много частных домов, для отопления которые используется дизельное топливо, то есть может происходить необоснованное расширение налоговой базы, а транспортный налог перестанет выступать в роли компенсационного платежа.

Большая часть транспортного налога поступает от физических лиц (около 72% всех поступлений налога). При администрировании налога часто возникают непонятные ситуации с базами данных, и автовладельцам приходится доказывать, что налог был исчислен неправильно. При ликвидации транспортного налога и соразмерного увеличения акцизов на нефтепродукты экономика получит ряд преимуществ. Во-первых, собираемость налога приблизится к 100%, т.к. налог нужно будет собирать со значительно меньшего количества юридических лиц-производителей. Во-вторых, отпадет необходимость дополнительно обременять работой соответствующие органы, содействующие администрированию транспортного налога. В-третьих, при включении налога в стоимость топлива деньги будут поступать на территории, где машины эксплуатируются. Предполагается распределять полученные от уплаты налога средства пропорционально количеству зарегистрированного транспорта в субъекте РФ и по значимости дорожной инфраструктуры в экономике региона и страны в целом. Денежные поступления будут использоваться на ремонт дорог, которые в этом нуждаются. Перечисления от акцизов получат целевое назначение, то есть средства от акцизов на нефтепродукты пойдут на строительство дорог как в регионах, так и трасс федерального значения. В-четвертых, автомобилисты будут уплачивать налог не разовым платежом, а постепенно, пропорционально использованию транспортного средства. В-пятых, переложение транспортного налога на акциз будет способствовать покупке более экономного и экологичного транспорта автолюбителями.

Отмена транспортного налога в привычном для нашей страны виде, решает целый комплекс проблем. Например, еще до налогового периода 2011 г. автовладельцы получают квитанции об оплате транспортного налога в апреле. Фактически, в сентябре-октябре средства от уплаты налога поступают в муниципалитеты. Далее проходят тендеры, на проведение которых обычно требуется более месяца, поэтому ремонт дорог начинается в декабре-январе. Предлагается изменить сложившуюся ситуацию, в результате которой дороги неудовлетворительные. Автовладельцы, которые не в состоянии на данное время платить налог, могут перестать использовать транспортное средство и не покупать бензин. Ведь новый характер налога отвечает принципу справедливости, чем больше едешь, тем больше платишь (и наоборот). Сократятся затраты на рассылку квитанций (отправка одного письма стоит около 20 р., что в общем по стране составляет более 200 млн р., и это только средства затраченные

на почтовые услуги, которые расходуются из федерального бюджета). К положительным моментам относится также прозрачность платежей, решение проблемы с незарегистрированным транспортом, невозможность уйти от оплаты налога, применение альтернативного топлива можно рассматривать как оптимизацию, с целью повышения экологичности эксплуатации транспортных средств и экономии нефтепродуктов [4].

Для возмещения последствий, связанных с отменой транспортного налога необходимо рассчитать эффективную ставку акциза на нефтепродукты. Данные по начислению транспортного налога, поступления по акцизам на нефтепродукты, ставки акцизов представлены в таблицах 2, 3, 4 соответственно.

Таблица 2

Начисление транспортного налога по данным ФНС России за 2006-2010 гг.

Период	Начисление, тыс.р.	Начислено по отношению к предыдущему периоду, %
2006 г.	31473982	-
2007 г.	45919367	145,9
2008 г.	58148043	126,6
2009 г.	70875226	121,9
2010 г.	88835901	125,3

По данным таблицы прослеживается тенденция к увеличению начислений по транспортному налогу за последние 3 года в среднем на 24,6% в год.

Таблица 3

Поступление акцизов на нефтепродукты (без учета импорта) по данным ФНС России за 2008-2010 гг.

Вид нефтепродукта	Поступление, тыс.р.			Относительное отклонение, %	
	2008г.	2009г.	2010г.	2009г. к 2008г.	2010г. к 2009г.
Автомобильный бензин	104068663	111975571	130482694	107,6	116,5
Дизельное топливо	32907648	32321495	34385029	98,2	06,4
Моторные масла	1509940	1294827	1572068	85,8	121,4

Статистический материал позволяет проследить динамику увеличения потребления товаров, облагаемых акцизом на нефтепродукты, при неизменной ставке акциза за анализируемый период. Снижение потребления дизельного топлива и моторных масел в 2009 г. отражает общий экономический спад страны, так как основные перевозки товаров осуществляются посредством грузовых автомобилей, а именно они являются основными потребителями дизельного топлива и моторных масел [5].

Таблица 4

Налоговые ставки акцизов на нефтепродукты за тонну за 2008-2011 гг.

Период	Автомобильный бензин, р./тонну	Дизельное топливо, р./тонну	Моторные масла, р./тонну
2008 г.	3629	1080	2951
2009 г.	3629	1080	2951
2010 г.	3629	1080	2951
2011 г.	5143	2247	4681

Учитывая плотность нефтепродуктов, можно определить количество акциза, приходящегося на литр горюче-смазочных материалов (табл. 5).

Таблица 5



## Количество акциза, приходящегося на 1 литр нефтепродукта

Вид нефтепродукта	Акциз на тонну ГСМ 2010г., р.	Акциз на тонну ГСМ 2011г., р.	Плотность при 20°С, не более, кг/м <sup>3</sup>	Литров в тонне ГСМ	Акциз на литр ГСМ 2010г., р.	Акциз на литр ГСМ 2011г., р.
Автомобильный бензин	3629	5143	770	1299	2,8	3,9
Дизельное топливо	1080	2247	860	1163	0,9	1,9
Моторные масла	2951	4681	950	1053	2,8	4,4

Из приведенных таблиц видно, что в 2011 г. акцизы на нефтепродукты повысились. Расчет изменения по отношению к предыдущим налоговым ставкам представлен в таблицах 6,7,8.

Таблица 6

## Рост акциза на автомобильный бензин в 2011 г.

Период	Акцизы на автомобильный бензин, р. за тонну	Изменение акциза по отношению к предыдущему периоду, %
2010 г.	3629	-
2011 г.	5143	+41,7

Таблица 7

## Рост акциза на дизельное топливо в 2011 г.

Период	Акцизы на дизельное топливо, р. за тонну	Изменение акциза по отношению к предыдущему периоду, %
2010 г.	1080	-
2011 г.	2247	+108

Таблица 8

## Рост акциза на моторные масла в 2011 г.

Период	Акцизы на моторные масла, р. за тонну	Изменение акциза по отношению к предыдущему периоду, %
2010	2951	-
2011	4681	+58,6

С помощью полученных данных можно провести расчет прироста поступлений денежных средств от изменения ставки акцизов на нефтепродукты в 2011 г. (табл. 9).

Таблица 9

## Прогноз поступлений от акцизов на нефтепродукты в 2011 году при потреблении ГСМ на уровне 2010 г.

Показатели	Автомобильный бензин	Дизельное топливо	Моторные масла
Поступление от акцизов на нефтепродукты в 2010г., тыс.р.	130482694	34385029	1572068
Увеличение налоговой ставки на акцизы, %	+41,7	+108	+58,6
Прогнозируемое поступление от акцизов на нефтепродукты в 2011г., тыс.р.	184893977	71520860	2493300
Абсолютное прогнозируемое увеличение поступлений, тыс.р.	+54411283	+37135831	+921232

В приведенных расчетах наглядно прослеживается экономическая эффективность предлагаемых изменений налогообложения транспортных средств. Новый подход к формированию дорожных фондов как федерального, так и регионального значения позволит использовать их как основные источники финансирования строительства и содержания дорог.

Правительство РФ предпринимает меры по модернизации транспортного налога. Ежегодно в течение трех лет (2011-2013 гг.) предполагается поднимать ставку акциза на 1 р. с

литра нефтепродукта. Регионам оставляют транспортный налог, но они смогут увеличивать или уменьшать его в десять раз. Однако маловероятно, что регионы самостоятельно уменьшат налоговые ставки, так как транспортный налог на прямую финансирует бюджеты субъектов РФ и так в большинстве случаев дефицитные. Одной из причин сохранения транспортного налога часто называют сохранение льгот, но введение повышенных акцизов на нефтепродукты (2011-2013 гг.) нивелирует их и окажет негативное воздействие на льготные категории налогоплательщиков.

Вышеприведенный проект Правительства РФ непременно повысит ощутимо налоговую нагрузку не только на физических лиц, но и на предприятия, в частности на предприятия-перевозчиков. Эти предложения вызвали серьезную обеспокоенность представителей транспортной общественности, так как предполагалось, что акциз полностью заменит транспортный налог. Так по подсчетам профсоюза профессиональных автовладельцев, среднему хозяину грузового автомобиля надо будет оплатить за год налогов (транспортного налога и акциза на нефтепродукты) на сумму более 120 тыс. р., а это непременно существенно подстегнет инфляционные процессы в стране.

#### Библиографический список

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая. Федеральный закон от 31 июля 1998г. № 147-ФЗ.// Консультант плюс: правовая система.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Федеральный закон от 5 августа 2000г. № 118-ФЗ.// Консультант плюс: правовая система.
3. [www.autofed.ru](http://www.autofed.ru)
4. [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)
5. [www.petroltrade.ru](http://www.petroltrade.ru)

УДК 338.24:339.137.2

### КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

(рецензирована)

*А.Э. Горланова<sup>1</sup>*

### CORPORATE CULTURE AS A TOOL FOR ENHANCING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

*A.E. Gorlanova*

*Ключевые слова: корпоративная культура, лояльность сотрудников, конкурентоспособность, кадровые стратегии.*

*Keywords: corporate culture, employee loyalty, competitiveness, human resource strategy.*

Корпоративная культура как социальное явление выступает системообразующим фактором развития организации, способное оказать влияние практически на все стороны деятельности предприятия. Корпоративная культура выражает смысл трудовых отношений между сотрудниками, между сотрудниками и деловыми партнерами, в которых отражаются ценности и базовые предложения, разделяемые участниками этих социальных отношений, задающих ориентиры поведения. Она по своей сути является формой взаимодействия высшего звена управления и обслуживающего персонала компании, которая закрепляется в межличностных коммуникационных структурах, а также находит свое отражение в отношениях с деловыми партнерами и контрагентами [1].

По мере развития рыночной экономики и глобальных конкурентных процессов конкурентоспособность становится одной из центральных проблем не только экономической, но и

<sup>1</sup>Горланова Анастасия Эдуардовна – студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

социальной жизни. В свою очередь в условиях развития информационных процессов все более важную роль в конкуренции начинают играть так называемые мягкие факторы конкурентоспособности, связанные с отношениями между людьми. Эти факторы концентрируются в понятии корпоративной культуры, которая является важным инструментом современных социально-экономических отношений, элементов социального капитала экономических систем. Конкурентоспособность предприятия во многом зависит от складывающейся в ней корпоративной культуры и лояльности сотрудников в ней в целом.

Корпоративная культура является системообразующим фактором формирования лояльности сотрудников. Под лояльностью понимается уважительное, благожелательное отношение к чему-либо или кому-либо, выполнение определенных правил и норм. Относительно персонала компании лояльность представляет собой приверженность сотрудников организации, открытость трудовых мотивов для организации. Лояльность персонала – это главный критерий кадровой стабильности организации. В совокупности с правильно поставленным менеджментом, правильной маркетинговой стратегией и достойным товаром (услугой) лояльный персонал представляет собой основу процветания компании, обеспечивающую ей лидерские позиции. Собственно лояльность персонала – это довольно сложное явление, которое измерить на прямую практически невозможно, а, следовательно, трудно определить степень лояльности коллектива и отдельных сотрудников.

Деятельность предприятия отличается разнообразием, а взаимоотношения, которые возникают в ходе деятельности предприятия, зачастую многогранны и сложны. Особое внимание необходимо уделять развитию корпоративной культуры на предприятии, которое включает и совершенствование законодательной базы и формирование морально-этических основ взаимодействия. Анализ и развитие положительных тенденций в динамике корпоративной культуры позволяют повысить управляемость любого экономического объекта, повысить его конкурентоспособность, в том числе и промышленного предприятия, особенно в условиях неопределенности и нестабильности внешней среды. Интерес сводится к проблемам структурной реорганизации и поиску инвестиций. Но постепенно этот интерес дополняется осознанием узости и односторонности данного подхода, становится очевидным, что помимо изменения экономико-организационного базиса, подлинное реформирование промышленного предприятия возможно только при условии овладения новой культурой, предлагающей формирование отличной от прежней системы ценностей. Культурные аспекты все чаще рассматриваются как важное «тонкое» средство, с помощью которого предприятия могут обеспечить себе стабильность и процветание. Совершенствование корпоративной культуры, превращение ее в мощное побуждающее и объединяющее начало может стать одним из рычагов повышения конкурентоспособности и эффективности функционирования промышленных предприятий.

Изучение опыта успешных кадровых стратегий на предприятиях позволило специалистам-практикам в этой области выделить три основных фактора развития лояльности персонала:

- материальное стимулирование раскрывает суть того, что справедливое вознаграждение за приложенные услуги способствует росту лояльности. Каждый сотрудник должен видеть, как именно личный вклад в работу организации влияет на величину полученной премии;
- нематериальное стимулирование предполагает возможность профессионального роста, престижность работы, признание коллегами и руководителем;
- технологии обратной связи. Технологии обратной связи позволяют избежать неправильного понимания стратегических и тактических целей организации, а мнение рядовых сотрудников о менеджменте становится объектом внимания руководства. Значимость этого фактора объясняется тем, что отсутствие или недостаток информации о результатах работы подчиненных, с одной стороны, и о действиях и решениях руководства организации, с другой стороны, часто становится главной причиной низкой лояльности [3].

Таким образом, показатели лояльности включают в себя следующие компоненты: заинтересованность сотрудника в компании, точнее в ее деятельности; преданность своему делу, своей работе; желание повышать профессиональный уровень и свой, и своего подчиненного; творческий подход к предложениям, поступающим от руководства; проявление желаний улучшить компанию, инициатива; цели компании и цели сотрудника совпадают.

Можно отметить следующие типы корпоративной культуры, которые выделены по двум основаниям: уровню удовлетворенности условиями труда; по уровню зрелости компонентов корпоративной культуры. Спонтанный тип корпоративной культуры не подвергается целенаправленному влиянию со стороны начальства и находится под влиянием общих норм культуры и проявляется стихийно. При смешанном типе корпоративной культуры обычно нет специального внимания к содержанию и условиям труда, не урегулированы принципы оплаты труда, график работы может нарушаться, могут возникать конфликты, и, в конце концов, такая ситуация сказывается на поведении сотрудников организации. Фрагментарная корпоративная культура предполагает, что декларируемые ею ценности не всегда совпадают с отражением их в сознании работников. Фрагментарная культура представляет собой сочетание важнейших и менее выраженных параметров. Например, отсутствие единого стиля организации и налаженной коммуникации внутри нее при постоянных заявлениях руководства о целях единых для всей компании.

Формирующаяся корпоративная культура – такой тип культуры, который не только декларируется, но и реализуется на предприятиях. Этот тип начинает выполнять основную функцию корпоративной культуры – идентификацию личных и общественных устремлений, что наполняет работу людей смыслом, приносит им моральное удовлетворение от того, что они являются частью организации[2]. Корпоративная культура – это тип, являющийся «высшей» степенью развития организации, который характеризуется высокой сплоченностью коллектива. Ценности интерпретируются однозначно и разделяются каждым участником в коллективе, организация создает условия, мотивирующие сотрудников быть причастными к общему делу, понимать, что жизнедеятельность организации полностью зависит от них.

Таким образом, современная оценка и наблюдение за состоянием лояльности работников на предприятии самая необходимая задача в управлении персоналом. Психологическая составляющая должна стать главным приоритетным объектом постоянного внимания руководителей бизнеса, что позволит не только прогнозировать поведение сотрудников, но и влиять на процессы лояльности, не прибегая к кардинальным решениям (рис.).



Рис. Сотрудник и компания.

На современных предприятиях потребность в изучении корпоративной культуры объясняется тем, что многие предприятия, достигнув экономической стабильности, нуждаются в укреплении и сплочении коллектива, нахождении дополнительных, помимо материальных,

способов мотивации работников, в создании благоприятной социальной культурной среды в коллективе.

В постиндустриальной экономике происходит переход от количественного производства материальных благ к качественной экономике услуг, к гибким высокотехнологичным производствам, основанным на знании, на высокой квалификации работников-профессионалов. Предъявление новых требований к социальной и культурной организации труда обуславливается необходимостью формирования отношений корпоративного партнерства вместо административной иерархической структуры. Эти новые потребности привели в последнее время к появлению все возрастающего числа исследований корпоративной культуры. Кроме четкого организационного построения для эффективной работы современных предприятий необходимо сплочение коллектива на основе общих стратегических целей и ценностей организации и выработка определенной философии.

Корпоративная культура выступает в роли тонкого инструмента в руках руководителя, с помощью которого можно привести предприятие к успеху, процветанию и стабильности, но при неумелом или неуместном использовании возможны прямо противоположные результаты. Она должна стать органичной частью всей корпорации, быть адекватной современным требованиям, продиктованными экономическим и технологическим развитием, спецификой российского законодательства и менталитета, а также спецификой конкретного предприятия и содействовать достижению поставленных целей, а, следовательно, повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятия.

Итак, перспективы социально-экономического развития напрямую связаны с конечным результатом работы предприятий. Корпоративная культура выступает в качестве одного из важнейших факторов, влияющих на подъем хозяйственной результативности и улучшение социальной обстановки на предприятии, поэтому ее необходимо изучать, следить за ее формированием, совершенствовать и регулировать ее изменения.

#### Библиографический список

1. М.Магура. Корпоративная система подготовки руководителей как конкурентное преимущество//Управление персоналом 2011. №2 (252).
2. 2.Н.В. Калужнов. Корпоративная культура обучающейся организации // Вестник ИРГТУ. 2009. № 4.
3. 3.С.Г. Абрамова, И.А. Костенчук. Корпоративная культура/ М., 2004.

УДК 351.83

### ЭСТЕТИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РАБОТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА

(рецензирована)

*И.Ф. Дедкова<sup>1</sup>, О.Г. Шаристова<sup>2</sup>*

### AESTHETIC CONDITIONS OF WORK AS A FACTOR IN INCREASING THE EFFICIENCY OF STAFF

*I.F. Dedkova, O.G. Sharistova*

*Ключевые слова: условия труда; организация рабочего места; производственная эстетика; художественные элементы в трудовой среде; проектирование рабочего интерьера; освещение производственных помещений; функции цвета в производственной обстановке; подбор цветов с учетом характера работы; улучшение настроения и самочувствия работников.*

<sup>1</sup> Дедкова Инна Федоровна – кандидат экономических наук, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

<sup>2</sup> Шаристова Ольга Геннадьевна – студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

*Keywords: working conditions, workplace organization, production aesthetic, artistic elements in the work environment, design of interior work, light industrial premises and the functions of color in a production environment, selection of colors, given the nature of work, improved mood of workers.*

Хорошая эстетическая обстановка – важное условие высокопроизводительной работы. Красота, чистота необходимы людям так же, как воздух и пища. Эстетика на предприятии устанавливает требования о наличии художественных элементов в среде, в условиях которой осуществляется трудовая деятельность сотрудников. Она должна вызывать положительные эмоции и повышать работоспособность. Эстетикой предполагается как внешнее, так и внутреннее оформление зданий. Предприятия, на которых не учитывались эстетические требования, следует реконструировать и модернизировать с учетом современных требований производственной эстетики. Внешнее оформление зданий и сооружений предусматривает рациональную архитектуру их фасада, кровель, водостоков и карнизов, стен и фундаментов, а также входов и подъездов. Территория внутри и снаружи предприятия тоже должна отвечать всем требованиям эстетики: устройство удобных подходов и подъездов к предприятию, проходных, безопасных для движения пешеходов асфальтированных дорожек по всей территории, озеленение территории; сооружение фонтанов, скульптурных украшений и др. Рекламные витражи также должны быть красиво художественно оформлены. Зоны отдыха и спортивные площадки должны вписываться в общий стиль территории предприятия и вместе с ним иметь единое художественное решение. То же самое можно сказать об организации стоянок транспорта.

Оформление производственных помещений охватывает все те помещения, где работники осуществляют трудовую деятельность и отдых: отделы, цеха, склады, лаборатории, комнаты отдыха. При проектировании интерьера, является необходимым исходить из безопасности труда и удобства работников. Также нужно учитывать психологические потребности человека во время работы. Человеку психологически необходимо видеть природу в окне на рабочем месте. Поэтому всюду, где это, возможно, необходимо устанавливать прозрачные витражи, через которые открывался бы вид на зелень, деревья. Там, где в силу климатических условий отсутствует зелень, необходимо предусмотреть минимальное окно, через которое человек зрительно будет связан с наружным пространством. Очень важным является озеленение интерьера, которое выполняет как санитарно-гигиеническую, так и психофизиологическую и архитектурно-художественную, эстетическую функции.

Серьезное внимание нужно уделять цветовому оформлению производственных помещений, не забывая, что около 80% информации человек получает посредством зрительного восприятия. Функции цвета в производственной обстановке многообразны. Условно их можно разделить на 2 группы: цвет как средство информации и как фактор психофизиологического комфорта [2]. В качестве средства информации, цвет используется для ориентации работников в производственной среде и рабочем оборудовании. Ориентация в производственной среде предполагает применение цвета для обозначения и маркировки коммуникаций и обеспечения безопасности работающих. Государственным стандартом установлены следующие значения цветов: красный – запрещение, непосредственная опасность, средства пожаротушения; желтый – предупреждение, возможная опасность; зеленый – предписание, обеспечивающее безопасность; синий – указание, информация [1].

Психофизиологическое восприятие цветовой гаммы у людей очень разнообразно. Оно зависит от: пола, возраста, и настроения. Учеными давно установлено, что красный цвет – энергичный, горячий; оранжевый цвет – бодрит, согревает. Желтый – веселый, теплый, располагает к хорошему настроению. Зеленый – цвет свежести и покоя, успокаивающе действует на нервную систему; в сочетании с желтым благотворно действует на настроение. Синий и голубой цвета легки, свежи, и воздушны. Они уменьшают физическое напряжение. Черный цвет ассоциируется с чем-то мрачным и тяжелым, он негативно влияет на настроение. Серый

– унылый, в производственной обстановке следует избегать этого цвета. Белый – холодный, однообразный, способен вызывать апатию.

Глаз человека очень остро реагирует на цвета, причем гораздо меньше утомляется, если окружающая обстановка имеет разнообразную цветовую гамму. Однообразие и резкие контрасты цвета по насыщенности негативно действуют на психику человека. К наиболее благоприятным цветам с физиологической точки зрения относятся зеленый, желтый и белый. Зеленый цвет больше других стимулирует зрительный анализатор и в целом организм. Однако, если применять только зеленый цвет для окраски производственных помещений и оборудования, то он будет утомлять своим однообразием. Его следует чередовать с другими цветами. К рациональным относятся цвета от желтого до голубого. Отрицательно влияют на организм работника насыщенные цвета крайних участков спектра. Например, ярко синий и красный цвета быстро утомляют. При подборе цветов очень важно учитывать характер работы. Там, где осуществляется умственный труд, цвета не должны отвлекать от выполняемой работы, поэтому следует использовать светло-желтый и зеленый цвета. Они благоприятно влияют на умственную деятельность. В помещениях, где не требуется напряженное внимание, следует выбирать теплые цвета. При напряженной работе не целесообразно использовать умственно возбуждающие цвета, так как при их воздействии работники будут быстро утомляться. Что же касается физического труда, то тоже следует использовать спокойную окраску. Подойдут все светлые оттенки голубого, зеленого, розового, желтого и сиреневого цветов.

В работе, где необходимо сильное зрительное напряжение, помещения и оборудование целесообразно окрашивать в пастельные тона без ярких контрастов. Необходимо выбирать матовую поверхность без пятен и бликов. В помещениях, где выполняется монотонная работа, необходимы теплые цвета [3]. Выбирая цветовое оформление для производственных помещений и рабочих мест также нужно учитывать климатические особенности и характер освещения. В помещениях, где нужно повысить освещенность, следует выбирать белые и светло-желтые цвета стен и потолков.

Нельзя также не упомянуть о функциональной музыке как пассивном средстве повышения работоспособности. Воспроизведение музыки в начале рабочего дня будет способствовать сосредоточению работников на трудовом процессе. Для этого следует выбирать энергичные мелодии, марши. Зарубежные исследования показали, что целесообразно использовать функциональную музыку, так как это экономически выгодно: П. Сартен считает, что включение подобной музыки до начала рабочего процесса сокращает период вработывания. Также необходимо прослушивание музыки в конце работы [5]. Такие мелодии благоприятно воздействуют на работников при проявлении усталости [4]. Эти «лирические отступления» бодрят, тонизируют, поддерживают высокий темп рабочего процесса, способствуют улучшению настроения и самочувствия. При выборе музыки следует учитывать предпочтения работников, потому что музыка не должна отвлекать, раздражать, она должна быть лишь фоном.

Итак, для эффективной работы персонала необходимо учитывать огромное множество факторов, некоторые из которых на первый взгляд не важны, например наличие окна у рабочего стола или цвет стен в цеху. Но для успешного функционирования и развития предприятия руководителю непременно следует учитывать все тонкости.

#### Библиографический список

1. Цвета сигнальные и знаки безопасности: ГОСТ 12.4.026-76.
2. Борисова Л.В. Производственная эстетика: пособие для студентов. Тольятти: ТГУ. 2006.
3. Саноян Г.Г. Создание условий оптимальной работоспособности на производстве. - М.: Экономика, 1998.
4. Дедкова И.Ф. Федорова Т.П. «Совершенствование трудового процесса как фактор повышения эффективности труда». Электронный журнал «Теория и практика общественного развития № 3 2011г.
5. Дедков В.Н. Федорова Т.П. «Обучение и развитие персонала как основной ресурс повышения эффективности рабочего места» Материалы международной научно-практической конференции «Теория и практика модернизации в России» Краснодар: Просвещение Юг 2011 в 2 томах, т.2

УДК 331.5(470+571)

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА  
РЫНКА ТРУДА В РОССИИ**

(рецензирована)

*А.С. Заикина<sup>1</sup>***FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT MECHANISM  
OF THE LABOR MARKET IN RUSSIA***A.S. Zaikina*

*Ключевые слова: рынок труда, уровень безработица, государство, занятость населения, трудовые ресурсы.*

*Keywords: labor market, unemployment, the state, employment, human resources.*

Мировой опыт успешного функционирования рыночной экономики доказывает, что рынок труда нельзя рассматривать вне конкурентной, базирующейся на частной собственности, экономики и демократических общественных институтов. Многие отечественные и зарубежные исследователи считают, что отрицательный опыт первоначальных рыночных реформ в России, не направленный на формирование цивилизованной, социально ориентированной экономики и внедрение новейших достижений НТП, способствовал созданию рынка труда, не отвечающего современным требованиям. Российский рынок труда в настоящее время не отвечает действующим нормам рыночной экономики промышленно развитых стран. Остановимся подробнее на специфике формирования и развития рынка труда в России.

Отличительной чертой его формирования можно назвать медленную адаптацию российской экономики к рыночным условиям [1]. В России отмечается вялая и неадекватная реакция занятости населения на быстрое увеличение объемов производства и усиливающееся неравенство в доходах различных групп населения. Особенностью структуризации российского рынка труда служит его деление на «открытый» и «скрытый» [2]. При этом многими исследователями подчеркивается явная гипертрофия скрытого рынка, превышающего открытый рынок в 4-5 раз. Характерным для скрытого рынка труда является застойный характер происходящих в нем процессов – значительная часть рабочей силы находится в его сфере по несколько лет. Безусловно, основной причиной такой ситуации выступает отсутствие развитого рыночного хозяйственного механизма в сочетании с регулирующей деятельностью государства. Старые методы управления уже не годятся для использования в рыночных условиях, а новые подходы находятся только в стадии апробации и нужного эффекта пока не дают.

Правительство РФ сознательно проводит невиданную в развитых странах политику «минимизации» официального (открытого) рынка рабочей силы путем ограничения его финансовых и материально-технических возможностей. На наш взгляд, значительную часть функций, по так называемому «смягчению» последствий неудачного перехода к рынку, государство возлагает на администрацию предприятий и трудовые коллективы. Поэтому все проблемы застойной безработицы ложатся тяжелым грузом на плечи предприятий и их коллективов.

Для нивелирования сложившейся ситуации на предприятиях используются различные методы: сохранение рабочего места с временной приостановкой оплаты труда или же с частичной выплатой заработной платы; многомесячные задержки выплаты заработной платы; организация переподготовки кадров на производстве; применение контрактной формы найма на работу; расширение гибких форм занятости и т.д.

---

<sup>1</sup> Заикина Анна Сергеевна – студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).



В целом же отметим, что в нынешней ситуации на рынке труда России неформальный сектор экономики способствует «рассасыванию» скрытой и застойной безработицы, тем самым, снижая социальную напряженность и предотвращая возможные социальные катаклизмы. В то же время государству необходимо стремиться к максимальной легализации этого сектора путем создания льготного налогообложения, пресечения чиновничьего произвола, создания необходимых условий для нормального развития функционирующих в нем хозяйственных субъектов.

На современном этапе развития российский рынок труда представляет собой достаточно сложную структуру. В региональном аспекте влияние общеэкономических факторов формирования спроса на труд опосредовано особенностями региона в отраслевой структуре производства, в уровне хозяйственного развития производственного комплекса и непродуцированной сферы, в технико-технологическом состоянии производства [3]. Формирование предложения рабочей силы в регионе имеет ряд особенностей, которые определяются местной спецификой воспроизводства населения, спецификой межрегиональной миграции, сложившейся структурой образования и профессиональной подготовки и рядом других факторов.

Рынок труда нельзя ограничивать только сферой деятельности государственных служб занятости на местах. Рынок труда включает в себя всю систему отношений по поводу спроса и предложения рабочей силы на всех уровнях. И для достижения основных, социально значимых целей его управления – максимального снижения уровня безработицы и поддержания наилучших соотношений между спросом и предложением рабочей силы – необходимо создание эффективно работающей инфраструктуры рынка труда. Элементы этой инфраструктуры должны включать в себя три уровня: макро- (государственный), мезо- (региональный) и микроуровень (предприятия).

Разработка эффективных мер, направленная на регулирование занятости населения страны или отдельного региона, требует проведения анализа исходной ситуации на рынке труда для выявления возможные тенденции изменения различных факторов, влияющих на развитие и формирование рынка труда. Именно на основе изучения складывающейся ситуации, анализа комплекса факторов, влияющих на ее изменение, постоянного мониторинга рынка труда правомерно говорить о прогнозировании ситуации на рынке труда различного иерархического уровня, его масштабах и структуре.

Считаем целесообразным осуществлять разработку региональных программ содействия занятости населения на основе программно-целевого метода с использованием предлагаемого социально-экономического механизма управления рынком труда региона. Особое внимание при составлении данных программ необходимо уделять новым сферам приложения труда, контролю движения рабочих мест, а также использованию различных организационных форм режима труда на предприятии (сокращенный рабочий день, частичная занятость, гибкий график работы, совместительство, увеличение продолжительности ежегодно оплачиваемого отпуска, ограничение использования сверхурочных работ). Следует анализировать информацию по трудоустройству и занятости населения, сведения о свободных рабочих местах и вакантных должностях, высвобождаемых работниках, обратившихся в органы службы занятости. Необходимо отдельно учитывать число людей, уволенных по собственному желанию и в связи с высвобождением, пенсионеров, граждан, ранее не работавших, социально слабо защищенных категорий населения.

Итак, основными направлениями совершенствования механизмов рынка труда Краснодарского края выступают: повышения эффективности инвестиционной политики; совершенствования системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров на рынке труда с использованием потенциала учебных заведений профессионального образования, повышения квалификации, внутрипроизводственного обучения и создания собственных учебных центров государственной службы занятости; сбалансированного развития системы общественных работ; совершенствования макроэкономической политики содействия экономиче-

скому росту на основе рациональной занятости; оптимизации государственной поддержке малого бизнеса; гармонизации системы социального партнерства.

**Библиографический список**

1. Рязанцев С.В. Безработица и новые формы занятости населения на Северном Кавказе // Социологические исследования. 2005. №7.
2. Насибулин Р.Р. Молодежь на рынке труда крупного города // Социологические исследования. 2007. №11.
3. Капелюшников Р.И. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика // Вопросы экономики. 2006. №10.

УДК 658.1

**ПРОЕКТ И ПРОЦЕСС СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ**

(рецензирована)

*Д.Д. Калинин<sup>1</sup>*

**THE PROJECT AND PROCESS MERGERS AND ACQUISITIONS**

*D.D. Kalinin*

*Ключевые слова: слияния, поглощения, рейдерство, синергетический эффект, стратегия, акции, актив, органический рост компании, капитализация компании, компания-цель, компания-агрессор, издержки производства, вертикальная структура, акционер, корпоративный конфликт, реструктуризация, фондовый рынок, портфель инвестора, диверсифицированный портфель акций, концентрация рынка, инвестиционный проект, географическая диверсификация бизнеса.*

*Key words: merges, acquisitions, raider, synergy effect, strategy, actions, an active, organic growth of the company, capitalization of the company, the company - purpose, a company - aggressor, production costs, vertical structure, the shareholder, the corporate conflict, restructuring, the share market, a portfolio of the investor, diversifications a portfolio of actions, concentration of the market, the investment project, geographical diversifications business.*

Можно выделить несколько основных ключевых факторов, определяющих эффективность сделок М&А (рис.1).

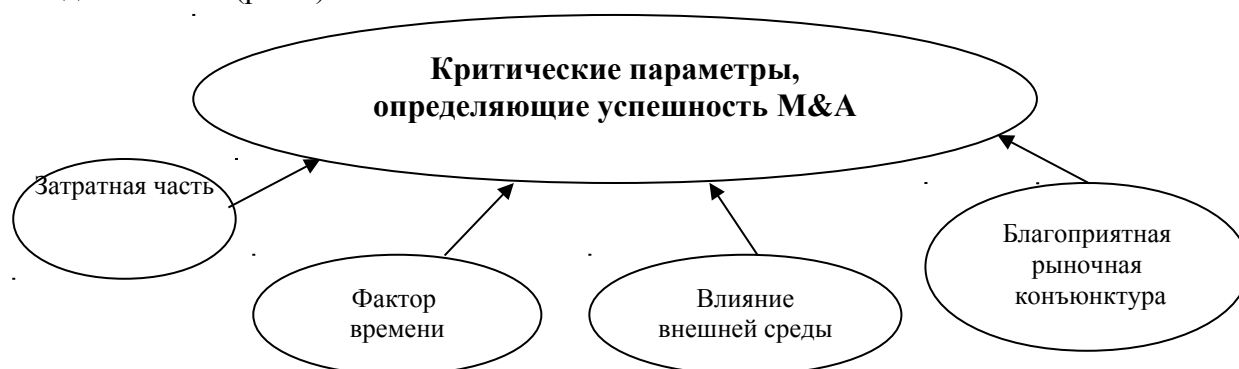


Рис. 1. Факторы, определяющие эффективность сделок слияния и поглощения

На эффективность механизма М&А оказывают влияние четыре основных фактора: затратная часть (определяющая потребность в финансовых ресурсах), фактор времени (требуемое время на осуществление слияния и поглощения), влияние внешней среды (определяется по отношению к деятельности компании) и благоприятная рыночная конъюнктура (сово-

<sup>1</sup> Калинин Дмитрий Дмитриевич – кандидат экономических наук, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

купность макроэкономических показателей, определяющих предпосылки развития процессов слияний и поглощений).

Анализ сделок слияний и поглощений в призме влияния вышеперечисленных факторов (в процентном отношении) позволяет сформировать данное влияние для всех игроков рынка в определенные группы (табл. 1) [2, с.56].

Таблица 1

## Степень влияния факторов на эффективность сделок слияний и поглощений

Показатель	I	II	III	IV
Затратная часть	20%	50%	55%	40%
Фактор времени	20%	30%	10%	10%
Влияние внешней среды	25%	10%	15%	25%
Благоприятная рыночная конъюнктура	30%	5%	15%	20%
Прочее	5%	5%	5%	5%
Компании, работающие в отраслях:	Торговля, пищевая промышленность, транспорт, телекоммуникационный сектор, строительство, ЖКХ, услуги, связь, сельское хозяйство и прочие компании	Финансы и страхование, СМИ и реклама, информационные технологии, наукоемкие компании	Добыча полезных ископаемых, нефтегазовый сектор, электроэнергетика, химическая промышленность	Металлургия, машиностроение, переработка, прочее промышленное производство

Конечно, каждая сделка М&А представляет собой отдельный эксклюзивный проект со своими особенностями и требованиями к его реализации. Но в то же время результаты таких преобразований и предпосылок можно обобщить в ряд показателей и выявить некоторые закономерности в поведении компаний, использующих механизмы слияний и поглощений в своей стратегии.

В результате всех игроков рынка условно можно разбить на 4 группы, для которых выявились определенные закономерности влияния вышеперечисленных факторов при реализации проектов в сфере М&А. Степень критичности данных факторов для каждой группы игроков оценена в процентном отношении по отношению к общему показателю эффективности сделки.

Из таблицы видно, что наибольшее влияние для компаний групп II – IV оказывает затратная часть проекта М&А, что и не удивительно, так как стоимость приобретаемого актива в данных секторах рынка достаточно высока. Зачастую для приобретения актива, например в нефтегазовой отрасли [8], приходится привлекать крупные синдицированные кредиты, в том числе на Западе. Например, для покупки «Сибнефти» Газпромом был привлечен синдицированный кредит в размере примерно \$13,1 млрд [2, с.57]. Естественно, что такой объем привлечения будет существенен для игроков этой группы и основополагающим по отношению к самой возможности ее реализации. К тому же учитывая, что остальные активы данного сектора также обладают высокой рыночной стоимостью, то можно говорить о критичности этого показателя для успешности сделок слияний и поглощений в данных отраслях экономики.

К тому же в зависимости от возможностей каждой компании определяется и сама возможность осуществления слияния или поглощения. Однако с учетом развития механизмов привлечения финансирования для реализации стратегий роста компании (что делает возможным привлечь значительные заемные средства большинству крупных и средних отечественных игроков), а также наметившихся тенденций, направленных на концентрацию капи-

тала в руках крупных финансово-промышленных групп, как затратная часть механизма М&А отходит на второй план. В результате оценивается влияние данного критерия не столько с точки зрения возможности привлечения финансирования, сколько с точки зрения необходимости обладания значительными финансовыми ресурсами для осуществления такого приобретения, так как получение эффекта от сделки М&А (синергетического эффекта) в данных группах возможно только от приобретения крупного игрока. Поэтому такой параметр, как расходная часть проекта в данных условиях является существенным обстоятельством. К тому же продавцы стремятся максимально увеличить стоимость своей компании, что в еще большей степени приводит к увеличению влияния данного показателя на эффективность сделки М&А.

В то же время для II группы компаний, в которую вошли компании, специализирующиеся на финансах, страховании, информации, наиболее значимым является фактор времени. То есть проекты в данной сфере подвержены временным ограничениям, когда с процессом затягивания купли-продажи может либо резко возрасти стоимость приобретения, либо сделка может просто не состояться. Примером такого влияния могут служить долгие переговоры по приобретению банка «Русский стандарт» французской банковской группой BNP Paribas [2, с.58], в результате чего стороны не смогли прийти к соглашению и сделка была разорвана. Основная причина разрыва – возникшие разногласия по поводу суммы сделки между французской стороной и российским собственником группы «Русский стандарт», при этом сумма сделки в процессе переговоров возросла почти в два раза от начальных \$250 млн.

Если рассматривать компании из I и IV групп, то можно отметить, что влияние внешней среды, в частности конкуренции, на успешность осуществления сделок слияний и поглощений составляет примерно 5% и является вторым по существенности фактором. Это обусловлено прежде всего достаточно агрессивной средой, в которой работают игроки (рынок по большей части не монополизирован и на нем существует высокая конкуренция), что отражается на их стратегии. Следует отметить, что именно в этих группах происходит большое количество корпоративных конфликтов.

Затратная часть слияний и поглощений является основным фактором, ограничивающим развитие рынка слияния и поглощения в России. Это обусловлено неразвитостью отечественной финансово-кредитной системы (в том числе проблемами в области страхования сделок М&А), наличием барьеров при привлечении зарубежным инвесторам (а также высокой стоимостью их обслуживания), неразвитостью отечественного фондового рынка как одного из источников привлечения необходимых заемных средств и т.д. По данным Росстата, 56% компаний в России отмечают отсутствие необходимых денежных средств как фактор, ограничивающий их деловую активность (табл. 2) [2, с.59].

К тому же данный фактор значительно ограничивает участие в процессах М&А большинства средних и мелких компаний, позволяя крупным ФПГ, обладающим значительными финансовыми ресурсами, концентрировать в своих руках основные ликвидные активы и формировать если не монополию, то по крайней мере олигопольную ситуацию на рынке.

В связи с этим немаловажную роль играет выработка механизма и источника привлечения финансовых средств: использование кредитного сектора в виде банковского кредита, фондового рынка – путем проведения IPO, размещения дополнительных акций компании или использования долгового рынка – вексельные и облигационные программы для обеспечения достаточного финансирования проекта. Эффективность того или иного способа привлечения финансирования рассчитывается исходя из возможностей и целей компании. Так, компания «Руснефть» [2, с.60] за три года превзошла по темпам роста все отечественные нефтяные компании; созданная в сентябре 2002 г., она в настоящее время объединяет 25 небольших добывающих предприятий с суммарными запасами более 600 млн. тонн.

Такую динамику ей обеспечила агрессивная стратегия в области слияний и поглощений и возможность привлечения значительных финансовых средств. Таким образом, критичность такого показателя, как ограниченность в финансовых ресурсах, требует от компании более

тщательного и взвешенного анализа процессов слияний и поглощений с точки зрения их финансовой составляющей.

Таблица 2

Показатель	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.
Недостаток денежных средств	78	83	79	74	69	65	61	56
Недостаточный спрос на продукцию организации внутри страны	51	51	38	36	37	44	44	43
Неопределенность экономической обстановки	41	43	46	36	29	24	23	20
Отсутствие надлежащего оборудования	14	15	17	19	20	19	19	18
Высокая конкуренция со стороны зарубежных производителей	15	16	10	11	12	15	16	17
Недостаточный спрос на продукцию организации за рубежом	12	13	10	11	12	14	13	13

Исходя из практики реализации механизмов M&A в рамках планирования расходной части можно выделить следующие статьи расходов (табл. 3).

Таблица 3

№	Расходные статьи	Стоимость, в % от бюджета проекта
1	Привлечение внешнего консультанта	2–5
2	Стоимость объекта приобретения (рыночная стоимость объекта + премия за приобретение)	Объект – 100, премия – от 20-30 от стоимости компании
3	Реорганизация актива с учетом общей стратегии развития компании	20-35 от первоначальных вложений

В итоге общая стоимость проекта от его планирования до интеграции приобретенного объекта в единую производственную структуру может возрасти примерно на 70% от его первоначальной стоимости. То есть если предположить, что интересующий объект имеет рыночную стоимость примерно \$10 млн, то общая затратная часть проекта M&A (от начала формирования проекта до его окончательной интеграции) может составить около \$17 млн. Вот почему многие, даже цивилизованные, игроки рынка M&A прибегают к услугам рейдеров, так как это позволяет им значительно сократить первоначальные расходы. Конечно, такое сотрудничество не афишируется, и в случае огласки конфликта игроки пытаются откrestиться от него. Однако все рейдерские структуры с бюджетом проекта свыше \$1 млн работают под заказчика, так как не обладают значительными финансовыми средствами и не специализируются на ведении отраслевого бизнеса. В то же время если рассматривать расходы по реализации инвестиционного проекта, то они включают следующие статьи (табл. 4).

При этом процесс реализации проекта не только значителен по своей стоимости, но и ко всему прочему растягивается во времени, что таит в себе опасность как финансовых, так и экономических потерь. Таким образом, влияние затратной составляющей на стратегию M&A особенно ярко выражено в приобретении крупных активов (стоимостью примерно \$100 млн. и более), которые являются критичными для таких проектов.

Фактор времени является немаловажной составляющей успешности проектов M&A. Прежде всего, данный показатель является особенно критичным для приобретений, осуще-

ствляемых в динамично развивающихся секторах экономик, когда нет достаточного времени периода как для осуществления подготовительных мероприятий, так и самого процесса слияний и поглощений (рис. 2).

Нередко в крупных сделках для повышения стоимости продаваемой компании, а также форсирования переговорного процесса прибегают к помощи третьей стороны. Так, все мы помним удачный ход компании Arcelor в переговорах с Mittal Steel, когда в процесс покупки была вовлечена российская компания «Северсталь». В результате стоимость продажи компании Arcelor возросла, а договаривающиеся стороны пришли к согласию в короткий промежуток времени.

Таблица 4

Структура расходной части инвестиционного проекта

№	Расходные статьи	Стоимость, в % от бюджета проекта
1	Производственная площадка (включая поиск площадки, получение разрешения на строительство, оформление разрешительной документации и прочих согласовательных процедур)	10
2	Формирование необходимой инфраструктуры (с нуля или приведение в соответствие с особенностью производственных мощностей)	20–40
3	Приобретение оборудования	100
4	Монтаж оборудования	20–30
5	Привлечение дополнительной рабочей силы	5

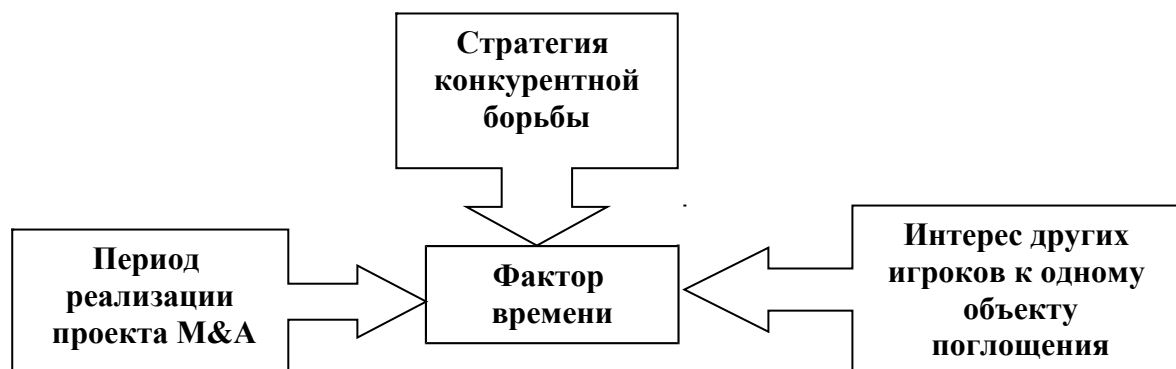


Рис. 2. Основные элементы, определяющие фактор времени как критичный показатель для сделки М&А

Если рассмотреть сроки, необходимые для реализации проектов М&А, то можно составить следующую таблицу (табл. 5).

Таблица 5

Сроки реализации проекта слияния и поглощения

№	Мероприятия	Срок
1	Выбор цели	От 1 до 3 мес.
2	Осуществление переговоров с владельцами компании-цели	От 3 до 6 мес.
3	Осуществление приобретения	От 6 мес. до 1 года
4	Проведение реорганизации приобретенной компании с учетом деятельности основного производства, т.е. интеграция объекта приобретения в общий производственный цикл	От 0,5 до 2 лет

Итого в среднем для реализации проекта М&А начиная от его формирования и заканчивая интеграционным процессом, необходимо от 1 до 3 лет. При этом следует помнить, что каждый проект слияний и поглощений имеет свою особенность, отраслевую специфику и сроки его реализации могут значительно отличаться от рассматриваемых.

Если же рассматривать сроки реализации инвестиционного проекта «green field» (инвестиционный проект), то можно выделить следующие параметры (табл. 6).

Таблица 6

Сроки реализации инвестиционного проекта		
№	Мероприятие	Срок
1	Выбор подходящей производственной площадки	От 2 до 3 мес.
2	Согласование и оформление всей необходимой документации	От 0,6 до 1 года
3	Строительство и монтаж производства	От 1 до 3 года
4	Привлечение трудовых ресурсов	От 1 до 2 мес.
5	Выход производства на запланированную мощность	От 1 до 3 лет

Итого в среднем для достижения поставленных задач необходимо от 2 – 4 лет. Это значительно уступает по срокам проектам M&A, когда практически одновременно приобретается целый производственно-хозяйственный комплекс. К тому же проекты, отличные от M&A, также подвержены изменениям со стороны внешнего фактора, что может удлинить процесс их реализации. Единственное достоинство таких проектов – отсутствие каких-либо корпоративных конфликтов [1] (так называемых «скелетов в шкафу»), так как реализация осуществляется практически на «чистой» площадке.

Влияние внешней среды, в том числе усиление конкуренции со стороны всех участников рынка, не просто оказывает существенное воздействие на возможности компании использовать процессы M&A, но и заставляет корректировать стратегию с учетом постоянно меняющейся ситуации на рынке. В качестве таких раздражителей выступают действия других игроков, законодательная база, обычаи делового оборота, наличие административных барьеров, политические и социальные аспекты и многое другое.

Географическая диверсификация бизнеса присуща, прежде всего, компаниям, для которых географический охват неразрывно связан с развитием их бизнеса и без чего просто невозможно занять лидирующие позиции на рынке. Конечно, затраты при географическом расширении деятельности компании играют немаловажную роль, в связи с чем компании стараются договориться с местными властями о предоставлении максимальных льгот при размещении производства в регионе. Необходимо также иметь в виду, что не всегда географическая диверсификация экономически оправдана и целесообразна. На это могут влиять несколько факторов: уровень готовности региона; наличие перспективного (объемного) рынка сбыта и готовность компании к региональной экспансии. Таким образом, набор экономико-географических активов позволяет компании получить неплохие результаты в своей финансово-хозяйственной деятельности, улучшает производственный процесс, формирует предпосылки для активной конкурентной борьбы, а также способствует доминированию как на локальном, так и на национальном рынке.

Анализируя показатели, влияющие на эффективность механизма слияний и поглощений, не стоит забывать и о таком факторе, как благоприятная рыночная конъюнктура. Данный параметр дает всплеск активности сделок M&A в той или иной отрасли, секторе рынка. Конечно, наибольшее количество сделок наблюдается прежде всего в высокодоходных, перспективных и технологичных отраслях. К таким отраслям относятся: нефтегазовый сектор, химическая промышленность, металлургия, финансовый сектор и пр. Так, анализируя прошедшие сделки M&A за 2003–2005 гг., можно отметить, что удельный вес этих сделок в общем числе сделок слияний и поглощений составляет примерно 30%. При этом в суммовом отношении на эти отрасли приходится 70% общего объема всех объявленных сделок M&A, т.е. примерно \$54 млрд. Данная тенденция обуславливает высокую концентрацию производства: например, удельный вес объема промышленной продукции, выпускаемой крупными компаниями в нефтедобывающем секторе, составляет 63,7% (из расчета на 8 компаний), в нефтеперерабатывающем секторе – 44,9%, в черную металлургию – 53,1%, концентрация производства в цветной металлургии составляет 40,2%. Использование благоприятного ры-

ночного момента для входа позволяет, конечно, существенно снизить стоимость «входного билета» в данный сектор рынка (экономия может составлять примерно 40–60%). Надо сказать, что компании, специализирующиеся на спекулятивности сделок M&A, очень хорошо используют данный фактор, что позволяет им заработать значительную прибыль от этих операций.

**Библиографический список**

1. Галпин Дж. Тимоти, Марк Хэндон. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний. Методы и процедуры интеграции на всех уровнях организационной иерархии. М., СПб., Киев. 2005.
2. Гвардин С.В., Чекун И.Н. Слияния и поглощения. Эффективная стратегия для России. М., СПб., Нижний Новгород, Воронеж, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Самара, Новосибирск, Киев, Харьков, Минск. 2007.
3. Гвардин С.В., Чекун И.Н. Финансирование слияний и поглощений в России. М. 2006.
4. Гохан А. Патрик. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. М. 2006.
5. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С. Экономика отраслевых рынков. Ростов-на-Дону. 2010.
6. Ионцев М.Г. Корпоративные захваты. Слияния, поглощения, гринмейл. М. 2008.
7. Кизим А.А., Бекирова С.З., Вафаев З.Б. Управление слияниями и поглощениями предприятий в условиях глобализации мировой экономики. Краснодар. 2009.
8. Кривошалов Олег. Слияния и поглощения. Российский рынок M&A вышел из «штопора». Обзор сделок M&A за апрель 2008 года. № 6 (64). 2008.
9. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний. М. 2001.
10. Молотников А.Е. Слияния и поглощения. Российский опыт. М., СПб. 2007.

УДК 331.105.22:658

**РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ОРГАНИЗАЦИИ**

(рецензирована)

*О.Г. Кириллова<sup>1</sup>*

**ROLE OF SUPERVISOR IN IMPROVING COMPETITIVENESS  
ORGANISATIONS**

*O.G. Kirillova*

*Ключевые слова: руководитель-лидер, топ-менеджер, человеческие ресурсы, конкурентоспособность, компетенции, профессиональные коммуникации.*

*Keywords: the head-leader, the top-manager, human resources, competitiveness, the competence, professional communications.*

За последние годы произошли принципиальные изменения в системах УП и УЧР. Основные отличия системного подхода в инновационной теории лидерства представлены в табл. 1. Д. Гоулман подчеркивает, что старая модель лидерства (представлена фигурами «капитанов индустрии» – представителей устаревшего авторитарно-командного стиля, опиравшиеся в основном на официальные властные полномочия своего поста) имела функциональную направленность и не принимала в расчет эмоциональный и личностный аспекты. Лучшие представители новых руководителей не ограничиваются только авторитетом своей должности: они превосходно владеют искусством человеческих отношений [1, с.261].

*Таблица 1*

**Отличия в подходах топ-менеджера и руководителя-лидера**

Лидер XX-го века	Лидер XXI-го века
------------------	-------------------

<sup>1</sup> Кириллова Ольга Григорьевна – кандидат экономических наук, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).



В статичных обществах мало происходило изменений. Рынки в основном оставались стабильными	Современное общество перестало быть статичным. Оно динамично, быстро воспринимает изменения, овладевает новыми технологиями, создает новые продукты и т.д.
До 1990-х гг. сотрудник ожидал, что проработает в одной организации всю свою жизнь	Сотрудники предъявляют новые требования к условиям на рабочем месте и к руководству компаний. У них гораздо больше индивидуализма. Они свободно переходят из одной организации в другую, стремясь к полной реализации своих индивидуальных способностей. Очень важными стали вопросы качества жизни
НТП привел к грандиозным изменениям, в частности, резко изменились условия работы и возрос темп работы	Современные условия жизни изменяются гораздо быстрее, требуют от сотрудников большей гибкости и творческого подхода к деятельности
В статичном окружении рынки предсказуемы, изменения происходят редко, товарная специализация остается стабильной, правила государственного регулирования предсказуемы и ожидаемы. В таких условиях более уместно жесткое лидерство: легко предсказывать будущее на основании ситуации	Динамичные, изменяющиеся общества требуют гибкого лидерства. В нестабильном окружении продукты и услуги постоянно меняются, возникают значительные технологические изменения; действия конкурентов и клиентов приводят к дальнейшим переменам. В таком окружении лидеру приходится приспосабливаться к изменениям, быть более органичным, чем механистичным.
Традиционные модели лидерства утратили актуальность! Всезнающий лидер ушел в прошлое.	Современный поток информации направлен снизу вверх, а не сверху вниз. Качество решений зависит от количества информации, связанной с этими решениями
Топ-менеджеры контролировали все и вся: действовали в соответствии с теорией X, не доверяли сотрудникам	Руководители-лидеры следуют теории Y. Они готовы передавать сотрудникам полномочия [4]
Традиционные лидеры были источником всех инноваций, стремились к стабильности и сопротивлялись изменениям	Новые лидеры позволяют сотрудникам экспериментировать. Они наделяют их полномочиями и побуждают быть агентами изменений.
Традиционные лидеры управляли «сверху вниз», ожидая, что сотрудники будут слушать и повиноваться.	Современные лидеры вместе с сотрудниками создают общие ценности. Теперь лидеры слушают и реагируют.

Одним из важнейших элементов в системе категорий управления персоналом являются принципы управления. В основе корпоративного управления лежат фундаментальные принципы П. Друкера, которыми руководствовались топ-менеджеры: управление – это ключевой решающий фактор развития цивилизации; влияние культурных и исторических традиций; установление в организации такой системы ценностей, которая способна сделать всех работников союзниками; предоставление предприятию и каждому его работнику возможность расти и развиваться; выполнение работы каждым сотрудником должно базироваться на личной ответственности за порученное дело и оценке своего личного вклада в общее дело; от управления зависит контроль за объемом производства, его прибылью, положением на рынке, инновационной активностью, производительностью, развитием человеческих ресурсов; главный конечный результат деятельности любого предприятия – удовлетворение потребителя. Предложенные автором в 1980-х гг., они стали источником стабильности и высокой производительности [2, с. 40].

В настоящее время из зарубежных авторов Стивен Кови уделяет особое внимание принципам – «это те направляющие человеческого поведения, которые, бесспорно, обладают устойчивой и постоянной ценностью». Автор рассматривает их как «глубинные, основополагающие истины, имеющие универсальное применение». Далее автор подчеркивает: «если эти истины преобразуются в навыки, они дадут людям возможность применять широкий спектр правил к различным ситуациям» [3, с.38]. С. Кови предлагает семь навыков высокоэффективных людей: первый навык «будьте проактивны»: принципы персонального видения; второй навык «начинайте, представляя конечную цель»: принципы персонального лидерства; третий навык «сначала сделайте то, что необходимо»: принципы персонального управления; четвертый навык «думайте в духе «выиграл / выиграл»»: принципы межличностного лидерства; пя-

тый навык «сначала стремитесь понять, потом – быть понятыми»: принципы эмпатического общения; шестой навык «достигайте синергии»: принципы творческого сотрудничества; седьмой навык «затачивайте пилу»: принципы четырех измерений (физическое, интеллектуальное, духовное, социально-эмоциональное).

Учитывая вышеприведенные принципы, необходимо разработать компетенции руководителя-лидера, которые будут способствовать высокому уровню профессионализма. Интегративные цели компетенции лидерства включают: профессионально-объектные, личностно-профессиональные и профессионально-функциональные умения. При этом их уровень должен дифференцироваться по роду деятельности руководителя-лидера (рис. 1).



Рис. 1. Умения компетенции руководителя-лидера

Отличительным признаком указанной иерархии умений является объем выполняемой деятельности. Рекомендуем разработать критерии, характеризующие нормативно-определяющие, личностно-профессиональные, профессионально-функциональные и профессионально-мотивирующие умения. Нормативно-определяющие умения руководителя-лидера определяются, с одной стороны, обязанностями, предусмотренными в должностных инструкциях характером их деятельности, с другой стороны, организационно-регулятивным условием повышения качества реализации его профессиональной компетенции. Пример критериев личностно-профессиональных умений представлен в таблице 2.

Профессионально-функциональные умения отражают способность руководителя-лидера выполнять возложенные на него обязанности в отношении объектов и предметов профессиональной деятельности. Содержание этих умений определяется исходя из должностных обязанностей и может быть представлено интегративно, например, «умение организовывать взаимодействие с социальными институтами в процессе реализации функций управления деятельностью компании».

Профессионально-мотивирующие умения руководителя-лидера определяются мотивационно-ориентирующим условием повышения качества реализации его профессиональной компетенции и типом трудовой мотивации (первый тип направлен на содержательность работы, второй тип – на оплату труда, третий тип – сочетание первого и второго типов).

Таблица 2

Личностно-профессиональные умения руководителя-лидера

Профессионально-функциональные компетенции	Критерии личностно-профессиональных качеств
Управление	коллективизм, гармоничность, целеустремленность, справедливость, инновационность, стратегическое мышление, организаторский талант, решительность, требовательность, ответственность, настойчивость
Профессиональные коммуникации	риторичность, убедительность, прагматичность
Способы общения: – морально-нравственная убежденность	гражданственность; патриотизм; гуманность; честность; скромность; законопослушность; общественная активность
– взаимоотношения с персоналом, конкурентами, клиентами	корректность, толерантность, бдительность

Представленный интегративный подход умений руководителя-лидера, как реального носителя власти и ее авторитета, позволит отразить в должностном регламенте не только нормативно определяющие, но и мотивирующие к дальнейшему профессиональному развитию личностно-профессиональные (профессионально важные качества) и профессионально-функциональные умения. Для этого необходима разработка нормативно-методического обеспечения профессиональной деятельности руководителя-лидера, способствующая успешно адаптироваться и непрерывно повышать уровень профессионального мастерства на курсах повышения квалификации.

Для перехода к системе непрерывного образования по стандартам нового поколения предлагаем модель «Обучение действием». Технология процесса «обучение действием» представлена на рисунке. 2. Из рисунка видно, что для принятия решений поставленных задач необходим инновационный подход к технологии обучения:

- анализ управленческих процессов в организациях, отличающихся по уровню развития и конкурентоспособности;
- выбор оптимальных решений в обеспечении выполнения поставленных интегративных целей;
- разработка инновационных модулей для процесса обучения действием с целью приобретения профессионально-объектных умений.

«Обучение действием» – это обучение с приоритетом творческого подхода. В процессе такого обучения формулируется «умение» творческого подхода к решению жизненных проблем к самоуправлению. На тренингах анализируется приобретенный опыт лучших компаний (организаций). Процесс «обучения действием» даёт возможность приобрести умения справляться с сегодняшними проблемами, используя вчерашние решения под напором завтрашних задач.

В должностных регламентах, конкретизируемых ее предметную направленность на определенный вид профессиональной деятельности руководителя, рекомендуем отражать квалификационные требования компетенций руководителя-лидера.

Модель оценки компетенций руководителя-лидера представляет собой совокупность 6 этапов. Первый этап – оценка барьеров, стоящих на пути развития компетенции лидерства и влияющих на характеристику стиля управления, организационную культуру, управленческие решения и эффективность работы организации. Второй этап – оценка уровня профессиональных знаний, определяемых по: восприятию новых знаний; интеграции множественных потоков знаний; влиянию природно-климатических и социально-экономических особенностей, традиций и культуры региона; способности к изменениям и обмену опытом; поиску новых идей и возможности учиться. Третий этап – оценка умения руководителя-лидера, рассматриваемая с позиции интегративной характеристики: нормативно-определяющих, профессионально-функциональных, личностно-профессиональных и профессионально-мотивирующих умений.



Рисунок 2 – Процесс «обучение действием» руководителя-лидера

Четвертый этап – оценка личных качеств, которые обеспечивают успех в его профессиональной деятельности. Кроме них: готовность взять на себя ответственность за коллектив; лучшая способность к адаптации; рост самосознания; стремления к обучению и разви-

тию; умение слышать других; готовность к непопулярным решениям; стрессоустойчивость. Пятый этап – оценка самоменеджмента: самоконтроля, самосознания, социального интеллекта. Шестой этап оценки – характеристика «способов общения»: межличностные отношения, лидерство, аналитические способности, умение общаться.

Используя опыт кадровой политики ведущих компаний зарубежных стран, рекомендуем включить в должностной регламент руководителя-лидера личностные характеристики, модель оценки компетенции руководителя-лидера представлена на рисунке 3.



Рис. 3. Модель оценки компетенций руководителя-лидера

Оценку модели компетенций руководителя-лидера предлагаем проводить до- и после повышения квалификации согласно модели процесса обучения. После проведения оценки руководителя-лидера до повышения квалификации разработать индивидуальную программу по обучению согласно модели процесса обучения.

Таким образом, чтобы ликвидировать огромный дефицит управленческих кадров, рекомендуем повысить их уровень профессионализма, который должен соответствовать формированию и развитию модернизации экономики России.

## Библиографический список

1. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Даниел Гоулман, Ричард Бояцис, Энни Макки; Пер. с англ. – 4 изд. – М.: Альпина Паблишера, 2010.
2. Кириллова О.Г. Система категорий в теории управления персоналом: Учеб. пособие. Краснодар, Кубанский государственный университет, 2006.
3. Кови Стивен Р. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощный инструмент развития личности М., 2010
4. Стаут Л. Управление персоналом. Настольная книга менеджера. М., 2006.

УДК 332.012.33

**ГОСУДАРСТВО КАК ГЕНЕРАТОР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ**

(рецензирована)

*О.Е. Кирова<sup>1</sup>***STATE AS THE GENERATOR OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT ON AN EXAMPLE DEVELOPMENT OF SINGLE-INDUSTRY TOWN***О.Е. Kirova*

*Ключевые слова:* [монопрофильный город](#), [градообразующее предприятие](#), [институты](#), [финансовый кризис](#), [развитие](#), [переходный период](#), [разработка реформы](#), [бизнес](#), [общество](#), [государственное регулирование](#).

*Keywords:* [single-industry town](#), [town-forming enterprise](#), [institutions](#), [financial crisis](#), [development](#), [transition period](#), [reform working out](#), [business](#), [society](#), [state regulation](#).

Вопрос взаимодействия государства и рынка – один из самых дискуссионных. Он актуален с точки зрения теории и практики. Особое значение эта тема приобретает в переходный период. Последний финансово-экономический кризис 2008 г. вновь обострил противоречия между кейнсианской теорией госрегулирования экономики и неоконсерватизмом, для которого характерно «критическое отношение к расширению масштабов государственного вмешательства в экономику»[4,с.125]. Кризис высветил проблему необходимости поиска наиболее приемлемых сочетаний рыночных механизмов с государственным регулированием социально-экономических процессов.

Рассмотрим этот вопрос на примере моногородов, используя институциональный подход. Именно такая взаимосвязь видится наиболее концептуальной. Поскольку, с одной стороны, как сказал профессор Г.Л. Тульчинский «на примерах моногородов, как под увеличительным стеклом, фокусируются и выпукло, до очевидности ясными предстают все главные проблемы российской экономики и общества» [5]. С другой стороны, именно институционалисты утверждали, что экономическая наука не может ограничиваться изучением лишь чисто экономических отношений, а должна познать самые разнообразные стороны жизни. Институциональный подход (в отличие от неоклассического) исходит из того, что рыночная экономика без выполнения государством определенных функций нормально существовать не может. Ее функционирование основано на наличии и соблюдении определенных «правил игры» – правовых и моральных норм, образующих институциональную среду. Государство создает значительную часть формальных правил (формальные институты), закрепленные законодательно. Однако же государство влияет и на формирование неформальных правил – традиции, стереотипы мышления и поведение[6, с.527].

С точки зрения институционального подхода, государство, характерное для плановой экономики, не отделено от экономики. Оно подчиняет всю систему неформальных институ-

<sup>1</sup> Кирова Ольга Евгеньевна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

тов системе формальных институтов. Моногорода – прямое тому подтверждение. Большинство созданы в период плановой экономики. Концепция территориально-производственных комплексов воплощалась в форме крупных промышленных городов в малоосвоенных районах, требующих создания социальной инфраструктуры. В результате в стране сформировалась «сеть» населенных пунктов, в которых город и предприятие неразрывно связаны, в которых были свои правила жизни, построенные на идеологии, рассматривавшей труд как «дело чести».

С распадом централизованного планирования и процесса приватизации, градообразующие предприятия испытали комплекс проблем: падение объемов производства, растущая безработица, на фоне снижения уровня жизни, свертывание социальной инфраструктуры, сокращение налогооблагаемой базы местных бюджетов. Плюс к этому произошла радикальная смена идеологии. Бывшие ценности «демонтировались». Возник идеологический вакуум, который быстро заполнился пропагандой сиюминутного обогащения любой ценой. Общественное признание стали получать субъекты, открыто нарушающие формальные правила игры – представители теневой экономики, особенно ее криминальной составляющей. Оппортунистическое поведение получило значительные преференции. Изменилось и отношение к труду. Те, кто не смог быстро «подняться» попадал в разряд бесправных трудяг [6, с.617]. Население моногородов почти на 90% состояло из этих самых трудяг.

Нельзя сказать, что в условиях планового ведения хозяйства не предпринимались попытки переформировать узкоспециализированные города на многофункциональные, но значительных результатов достигнуто не было. Если к 2000 г. из 1087 российских городов к числу монопрофильных относилось около 500, то в 2009 г. их насчитывалось 335 населенных пунктов [3]. На повестке дня вновь прозвучал извечный русский вопрос «что делать»?

Представляется, что одним из вариантов решения проблемы может стать формирование эффективной институциональной среды, создание институтов, которые будут развивать потребности населения, активизировать жизнь моногородов. Но прежде жители этих населенных пунктов должны понять, как само государство относится к ним. Пока люди видят, как создаются комиссии, рабочие группы (например, при Минрегионразвития), пускаются в действие антикризисные меры в виде финансовой поддержки наиболее проблемных предприятий моногородов, но это временная мера – «рыба», а нужна «удочка». Требуется не усиление административных рычагов или экспансия государства в какие-то отрасли экономики, а защита частных инициатив и всех форм собственности. Пока же четкой государственной доктрины, которая способствовала бы адаптации к изменившимся условиям жизни, снятию социальных конфликтов нет. Логично предположить, что реальным решением проблемы могла бы стать разработка и принятие долгосрочной федеральной целевой программы, направленной на реструктуризацию данных городов, уход от слабой, монофункциональной экономики к диверсифицированной, конкурентоспособной.

Полагаем, что одним из ключевых аспектов программы должна стать концентрированность на процессе взаимодействия государства, общества и бизнеса. Этой позиции придерживаются, судя по публикациям, многие экономисты: А. Беченов, Б. Коваленко, Г. Клейнер и другие [1].

Эти три сферы с одной стороны – самостоятельны, с другой – взаимосвязаны и имеют зоны пересечения. Так, предприятия со значительной долей госучастия или производящие продукцию по госзаказам относятся как к сфере государства, так и к сфере бизнеса. В зону пересечения и бизнеса и общества включены общественные организации, а также социальные аспекты деятельности предприятий любого типа, т.к. общественные приоритеты, идеология значительно влияют на социальный климат внутри них, а значит и на процесс производства. Пересечение сфер государства и общества распространяется на область функционирования, избирательной системы, партий.

Итак, за десятилетия социум городов с монопрофильной структурой экономики изменился, но не значительно. Нынешняя ситуация, с учетом предыдущего «малоактивного»

опыта реанимации моногородов, сама диктует необходимость качественного улучшения институциональной среды, как долгосрочного фактора, способного вывести монопрофильные города из зоны неуправляемых рисков, обезопасить от хаоса и деградации. Задача институтов – создать зоны доверия, действуя в которых, человек может сэкономить на затратах по обеспечению своих сделок, получении информации (транзакционных затратах) и использовать сэкономленные средства для инвестиций в производство, в свое завтра [2]. Государственное регулирование и рыночные механизмы не должны становиться антиподами. Выработка концепции, направленной на рациональный баланс взаимодействия между государством, бизнесом и обществом - залог дальнейшего устойчивого развития монотерриторий.

#### Библиографический список

1. Коваленко Б.Б. К вопросу о взаимодействии государства и бизнеса//Проблемы современной экономики. - 2005. -№ 1(13).
2. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Курс лекций по институциональной экономике// [Электронный ресурс]. URL:<http://www.elective.ru/arts/eko01-k0252-p14744.phtml>
3. Социально-экономическое развитие малых городов / Под ред. Г.Ю. Ветрова. М.: Фонд «Институт экономики города», 2002.
4. Трунин С.Н., Вукович Г.Г. Макроэкономика: учебное пособие. //М.: Финансы и статистика, 2008.
5. Тульчинский Г.Л. Проблема моногородов. [Электронный ресурс]. URL.:<http://www.cogita.ru/>
6. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. - М.: Моск. обществ. науч. фонд, 2001.

УДК 001.895:37

### ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

(рецензирована)

*Е.С. Лях<sup>1</sup>, М.В. Синкевич<sup>2</sup>*

### INNOVATIVE MECHANISMS FOR PUBLIC FUNDING OF EDUCATION

*E.S. Lakh, M.V. Sinkevich*

*Ключевые слова: государство, образование, федеральный бюджет, государственное финансирование, университет, экономика, эффективность, грант, малое инновационное предприятие, внебюджетные фонды.*

*Keywords: government, education, the federal budget, state financing, university, economy, efficiency, grant, the small innovative enterprise, off-budget funds.*

За федеральными органами государственной власти в сфере образования закреплены полномочия по предоставлению профессионального образования (высшего, послевузовского и среднего профессионального образования). Кроме того, на федеральном уровне сохранено финансирование специальных профессионально-технических училищ. Объем бюджетных ассигнований федерального бюджета на реализацию расходных обязательств по разделу «Образование» представлен в таблице 1 [2, с. 10]:

Основные особенности бюджетного финансирования в 2010 г. были связаны с упразднением Федерального агентства по науке и инновациям и Федерального агентства по образованию и передачей Министерству образования и науки Российской Федерации функций упраздняемых федеральных агентств в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 4 марта 2010 г. № 271 «Вопросы Министерства образования и науки Россий-

<sup>1</sup> Лях Екатерина Сергеевна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

<sup>2</sup> Синкевич Мария Витальевна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).



ской Федерации» и распоряжениями Правительства Российской Федерации от 9 марта 2010 г. № 311-р и от 13 апреля 2010 г. № 526-р, № 543-р. [2, с.11].

Таблица 1

Объем бюджетных ассигнований федерального бюджета на реализацию расходных обязательств по разделу «Образование», млрд р.

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Образование (без закрытых статей)	386,4	495,8	498,9	501,2
в том числе:				
Дошкольное образование	4,0	4,6	5,0	4,8
Общее образование	5	35	34,5	29,7
Начальное профессиональн образование	3,2	3,8	8,5	8,5
Среднее профессиональное образование	31,7	33,6	34,2	33,9
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	4,9	5,8	5,8	5,6
Высшее и послевузовское профессиональное образование	316,2	365,4	364,1	394,3
Молодежная политика и оздоровление детей	0,6	0,8	1	0,8
Прикладные научные исследования в области образования	10,5	21,8	21,9	5,2
Другие вопросы в области образования	10,3	25,1	24,1	18,3

За 2010 г. в целом по субъекту бюджетного планирования ожидаемое выполнение бюджета составило 98 % от доведенных лимитов бюджетных обязательств (по данным ГРБС, представленным 1 декабря 2010 г.). С 1 сентября 2011 г. предусмотрена индексация стипендиального фонда обучающихся в образовательных учреждениях на 6,5%. Объем бюджетных ассигнований на выплаты стипендий составит в 2011 г. 42,1 млрд р., в 2012-2013 гг. – 43,9 млрд р. ежегодно [2, с. 13].

Финансирование системы образования за последние 10 лет отражает неизменную тенденцию преобладания государственных средств. Из рисунка 1, можно проследить рост доли финансовых вложений со стороны предпринимательского сектора (с 17,4% - 1995 г. до 20,9 – 2009 г.), в противоположном направлении произошло движение собственных средств научных организаций (с 10,6% в 1995 г. до 8,3% в 2009 г.) [3, с. 232].

С одной стороны, это бюджетная поддержка университетов в форме сметного финансирования расходов, а также выделения целевых грантов и размещения госзаказов на выполнение НИОКР, инвестирование в капитал венчурных фондов, а также осуществление целевых государственных закупок инновационной продукции и услуг; финансирование бизнес-инкубаторов, технопарков и т.п. С другой стороны, это предоставление университетам, осуществляющим НИОКР, различных налоговых стимулов; а также выделение субъектам инновационной деятельности льготных государственных займов и кредитных гарантий.

Учитывая значимость подготовки высококвалифицированных специалистов с высшим профессиональным образованием для экономики страны, в 2011-2013 гг. предусматривается продолжение начатой в 2010 г. ежегодной дополнительной поддержки ведущих российских университетов в сумме 30,0 млрд р., за счет которых предполагается осуществить поддержку инновационно активных вузов, созданных в федеральных округах федеральных университетов, национальных исследовательских университетов, реализовать мероприятия по развитию инновационной инфраструктуры в вузах, кооперации российских вузов и производственных предприятий, привлечению в российские вузы ведущих ученых [2, с. 20].

Реализация приоритетного национального проекта «Образование» (далее – Проект) в 2011 – 2013 гг. будет обеспечена средствами федерального бюджета в объеме 96,72 млрд р. (в 2011 г. - 38,496 млрд р., в 2012 г. - 33,129 млрд р., в 2013 г. - 25,095 млрд р.). Дальнейшая реализация Проекта также предусматривает продолжение мероприятий по развитию сети федеральных университетов и бизнес-школ мирового уровня, сети национальных исследова-

тельских университетов, организации обучения на подготовительных отделениях вузов лиц, отслуживших не менее трех лет по контракту в Вооруженных Силах Российской Федерации [2, с. 21].

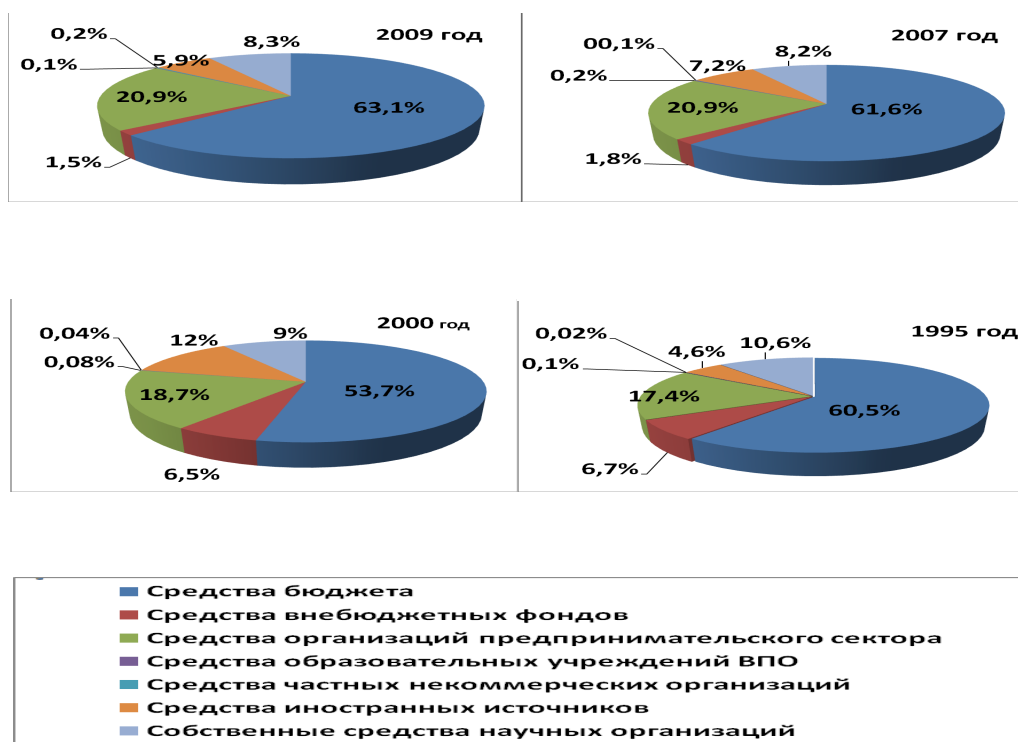


Рис.1 - Доля различных источников в финансировании российской науки, %

Учреждаются специальные гранты в размере до 150 млн р. каждый. Они предназначены для финансирования научных исследований, проводимых учеными, которые представят наиболее перспективные и интересные, с точки зрения развития российской науки и экономики, проекты. В Положении о выделении грантов правительства РФ говорится: «Обязательными результатами осуществления научного исследования являются публикация статьи по направлению научного исследования и (или) подача заявки на выдачу патента на изобретение, полезную модель или промышленный образец по истечении 18 месяцев после начала осуществления научного исследования, а также публикация статьи по направлению научного исследования, и (или) подача заявки на выдачу патента, и (или) получение патента по истечении 30 месяцев после начала осуществления научного исследования» [2, с. 30].

Итак, в области финансирования целесообразно осуществить следующие мероприятия. Одним из самых эффективных и привлекательных источников финансирования является венчурное инвестирование, источниками которого в форме венчурных фондов могут выступать как государство, так и представители промышленных корпораций, частные инвесторы, пенсионные и страховые компании. Развивать бизнес-инкубаторы (БИ) – структуры, ориентированные на создание условий по инфраструктурной поддержке малых инновационных предприятий на первой, так называемой инкубационной стадии развития. Они в значительной мере снижают риск банкротства в первый год существования МИП, существенно снижают расходы на аренду площадей, способствуют повышению их инновационной активности, внедрению новых технологий и ноу-хау; опыт существования таких структур позволяет сделать вывод о том, что наиболее предпочтительной организационно-правовой формой БИ будет статус некоммерческой организации, когда все полученные средства направляются на развитие собственных целей; БИ в свою очередь могут предоставлять МИП финансово-экономические (кредитная, налоговая политика, поиск инвесторов) организационно-методические

(консалтинг, организационное развитие, методическое обеспечение), сервисные (информационное обеспечение, маркетинг, логистика, аренда) и социально-психологические (создание общественного имиджа и имени, PR) услуги. Необходимо создать систему финансовой поддержки и стимулирования предприятий, созданных на базе вузов в рамках закона № 217-ФЗ в рамках конкурсного финансирования проектов (программ фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Российского венчурного фонда и т.д.) [1]. Создать систему льготного кредитования для поддержки и развития практики учреждения хозяйственных обществ.

Необходимо создать инфраструктуру финансирования создания хозяйственных обществ в вузе через доленое участие в собственности, благоприятные условия для привлечения инвесторов; создать механизмы преференций для бизнес-структур, сотрудничающим с вузами; внести изменения в законодательство: предоставить льготы предприятиям, являющимися соучредителями МИП, создаваемого на базе вуза, и предоставляющим промышленную площадку для внедрения инновационного проекта вуза; разработать организационные механизмы, стимулирующие сотрудничество МИП и субъектов крупного бизнеса; крупный бизнес может быть заинтересован в сотрудничестве с МИП из-за предоставляемых им амортизационных и налоговых льгот. За счет размещения крупным бизнесом заказов на производство отдельных узлов, комплектующих для конечной инновационной продукции у субъектов МИП крупный бизнес сможет значительно снизить свои издержки: новые экономические условия будут делать для крупного бизнеса более выгодным передачу МИП в аутсорсинг значительного комплекса производственных операций. Предусмотреть участие территориальных органов власти в создании хозяйственных обществ на правах соучредителей с целью обеспечения возможности вклада в качестве доли в уставный капитал имущества, находящегося в собственности или оперативном управлении этих органов, а также рассмотреть возможность выделения грантов в качестве стартового капитала (оборудование, арендная плата).

#### Библиографический список

1. ФЗ РФ N 217-ФЗ от 02.08.2009 « О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»
2. Справка к заседанию коллегии Минобрнауки России по вопросу «Об итогах исполнения федерального бюджета Минобрнауки России как субъекта бюджетного планирования за 2010 год и задачах на 2011 год»
3. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Россия в цифрах 2010: Стат. Сб. – М.: Росстат, 2010.

УДК 339.187.62

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА КАК ФИНАНСОВОГО ИНСТИТУТА

(рецензирована)

*М.А. Мамонова<sup>1</sup>*

## CURRENT CONDITION OF RUSSIAN LEASING MARKET AS A FINANCIAL INSTITUTION

*М.А. Mamonova*

*Ключевые слова: рынок лизинга, финансовый институт, лизинговая сделка, объем нового бизнеса, финансовые вложения, лизинговый портфель, структура капитала, профинансированные средства, динамика рынка, основные средства.*

---

<sup>1</sup> Мамонова Мария Александровна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

*Keywords: leasing market, a financial institution, leasing transaction, volume of new business, investments, leasing portfolio, capital structure, financed recourses, market dynamics, fixed assets.*

В условиях постепенного восстановления темпов роста российской экономики и высокого уровня изношенности основных фондов в стране все более возрастает инвестиционный спрос на лизинговые услуги. В мировой экономике именно лизинг является одним из важнейших источников финансирования обновления и расширения основных фондов.

Лизинг представляет собой сложную трехстороннюю сделку, в которой финансирующая лизинговая фирма (лизингодатель) приобретает у фирмы-изготовителя движимое или недвижимое имущество и передает его в распоряжение фирмы-арендатора (лизингополучателя).

Особенности лизинговых операций по сравнению с традиционной арендой заключаются в следующем:

- объект сделки выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет;
- срок лизинга, как правило, меньше срока физического износа оборудования;
- по окончании действия контракта лизингополучатель может продолжить аренду по льготной ставке или приобрести арендуемое имущество по остаточной стоимости;
- в роли лизингодателя обычно выступает кредитно-финансовый институт – лизинговая компания, банк.

Рынок лизинга в России за 2010 г. характеризуется положительной динамикой. По сравнению с 2009 г. объем нового бизнеса лизинговых компаний увеличился в 2,3 раза и составил 725 млрд р. При этом объем полученных лизинговых платежей увеличился на 9,4% по сравнению с 2009 г. По сравнению с 2009 г. объем профинансированных средств достиг значения 450 млрд р., что почти в 2 раза больше аналогичного показателя предыдущего года. Суммарный объем портфеля лизинговых компаний составил 1 180 млрд р., что на 23% больше, по сравнению с 2009 г. (табл.1) [1].

Таблица 1

Индикаторы развития рынка лизинга

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Объем нового бизнеса, млрд р.	720	315	725
Темп прироста, %	-27,8	-56,2	130,2
Объем полученных лизинговых платежей, млрд р.	402,8	320	350
Темп прироста, %	37	-20,6	9,4
Объем профинансированных средств, млрд р.	442	154	450
Темп прироста, %	-17,7	-65	192
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд р.	1 390	960	1 180
Темп прироста, %	15,6	-31	23
Номинальный ВВП России, млрд р. (по данным Росстата)	41 256	38 797,2	44 491,4
Доля лизинга в ВВП, %	1,73	0,81	1,63

Доля лизинга в ВВП в России остается ничтожно малой, по сравнению с США и странами Европы. Анализ мирового опыта показывает, что в последние годы лизинговые операции стали неотъемлемой частью экономики во многих странах. Так, на долю США приходится около 52% от общего объема лизинга в мире, 25-30% инвестиций в оборудование осуществляется в форме лизинга. Доля лизинга в валовых инвестициях европейских стран составляет 20-30%.

По итогам 2010 г. увеличилось и количество заключенных контрактов. Многие компании – ключевые игроки рынка лизинговых услуг – подписали новые соглашения о сотрудничестве на более выгодных условиях. Например, можно отметить соглашение между двумя крупными компаниями «ГАЗ» и «Сбербанк Лизинг». «Сбербанк Лизинг» занимает лидирующие позиции в сегменте автотранспорта, оборудования, железнодорожного транспорта и недвижимости, а компания «ГАЗ» является крупнейшим автомобилестроительным холдингом России.

Изменение структуры рынка лизинга связано с окончанием кризиса и перераспределением позиций лизинговых компаний. Структура рынка лизинга значительно изменилась по сравнению с 2009 г. Так, в 2009 г. самым крупным сегментом рынка по объему заключенных сделок был сегмент сельскохозяйственной техники и племенного скота. На его долю приходилось почти 31% сделок. В 2010 г. лизинг этого вида имущества занимает 25,18% всех сделок. В 2010 г. первую позицию рынка (38,77%) занимает лизинг железнодорожного транспорта, авиации и судов. На долю лизинга автотранспорта приходится 31,52%. Лизинговыми компаниям «Сбербанк Лизинг» и «Europlan» принадлежат ключевые позиции в этом сегменте, и их суммарная доля составляет 38,86% [1].

Доминирующими сегментами на данный момент являются автотранспорт, оборудование, железнодорожный транспорт, авиация, морские и речные суда. В структуре лизинга по количеству контрактов, на долю всех видов автотранспорта приходится 59,5%, оборудования – 37,5%, что в сумме составляет 97%. Лизинг в регионах претерпел существенные изменения по сравнению с прошлыми годами. Москва в 2,13 раза укрепила свои позиции по сравнению с 2008 г. и в 4,9 раза – относительно 2009 г. В 2010 г. компания «Сбербанк Лизинг» расширила свою региональную сеть, включив в неё новый регион «Дальнее зарубежье», а компания «Соллерс-Финанс» осваивает новый регион – Северный Кавказ, на который в настоящее время приходится всего 0,0056% лизингового рынка России.

Как и в 2009 г., основное количество сделок (67,24%), объемом от 500 тыс. до 5 млн р., заключались главным образом с небольшими компаниями. На втором месте – лизинговые сделки от 5 до 50 млн р. – 24,14%. Осталась без изменений доля компаний, у которых преобладают сделки свыше 50 млн р. – 6,9%. Доля лизинговых компаний, заключивших в 2010 г. лизинговые сделки до 500 тыс. р., минимальна – 1,72%. По данным Рослизинга, только у компании «Элемент Лизинг» преобладают сделки объемом менее 500 тыс. р.

Структура капитала лизинговых компаний по источникам происхождения в посткризисный период выглядит следующим образом. В 2010 г. на долю российского капитала приходилось около 78,33% капитала лизинговых компаний. Что касается долей компаний преимущественно с иностранным капиталом и филиалов иностранных компаний, то они существенно уменьшились. В 2009 г. на долю филиалов приходилось 8,33% (19,23% в 2008 г.), на лизинговые компании с иностранным капиталом – 13,33% (7,69% в 2008 г.).

Проведенный анализ условий лизинга в нескольких лизинговых компаниях позволяет сделать вывод о том, что лизинговые компании, созданные при крупных банках, предлагают более выгодные ставки лизингового процента за счет возможности использования более дешевых заемных средств (табл. 2).

Таблица 2

Основные условия лизинга

Лизинговая компания	Ставка	Удорожание	Комиссия	Максимальный срок лизинга
Каркаде	21,50%	12,78%	2,5%	48 мес.
Сбербанк-лизинг	12,80%	7,25%	1,70%	36 мес.
Ресо-лизинг	17,70%	10,72%	не выделена	36 мес.
Уралсиб лизинг	18,70%	9,55%	не выделена	60 мес.
ВЭБ-лизинг	17,00%	9%	не выделена	36 мес.
ЛК «Свое дело»	19-21%	6%	не выделена	60 мес.
Клиентская лизинговая компания	22-23%	10,4-14,3%	не выделена	60 мес.

Соллерс-финанс	19,00%	9,55-14%	не выделена	24 мес.
----------------	--------	----------	-------------	---------

Другой позитивной тенденцией посткризисного рынка лизинговых услуг в РФ является снижение процентных ставок по банковским кредитам, что положительно сказывается на деятельности лизинговых компаний, т.к. именно заемные банковские средства являются одним из основных источников финансирования лизинговых сделок. Средний объем собственных средств лизинговых компаний составляет в настоящее время 24,2%, что позволяет вести достаточно активную и эффективную деятельность на рынке лизинговых операций. У лидеров рынка объем собственного капитала превышает 60%, что повышает рентабельность лизинговых сделок и дает дополнительные конкурентные преимущества.

Итак, динамика деятельности компании в целом соответствует общероссийским тенденциям рынка лизинговых услуг. В настоящее время происходит постепенное восстановление рынка лизинговых услуг в РФ, приближение к докризисному уровню. Модернизация российской экономики не только повышает роль лизинговых компаний в обновлении основных фондов, расширении производственной базы предприятий, но и требует разработки новых инструментов и механизмов лизинговых сделок, более привлекательных для субъектов малого и среднего предпринимательства.

#### Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ в ред. от 07.02.2011 №4-ФЗ
2. Романовский Р. Рынок лизинга на новых рубежах // Банки и деловой мир. – 2008. - №6
3. <http://www.all-leasing.ru/analitic>

УДК 346.233.62

### ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ (рецензирована)

*Е.Н. Махнина<sup>1</sup>*

### PUBLIC FUNDING OF INNOVATION ACTIVITIES IN THE RUSSIAN ECONOMY

*E.N. Mahnina*

*Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, государственное регулирование, государственная поддержка инноваций, государственное финансирование, государственное финансирование инноваций, финансирование инновационной деятельности, инновационное финансирование, методы финансирования инноваций, формы финансирования инноваций.*

*Keywords: Innovation, innovation, government regulation, state support for innovation, public funding, public funding for innovation, financing innovation, innovative financing, financing methods, innovations, forms of financing innovation.*

Инновационная деятельность в последнее время приобретает особую роль в современной экономике. Ускорение темпов научно-технического прогресса главным образом изменяет как промышленную, так и социальную структуру индустриально развитых стран, формируя, при этом, новые сферы труда и существенно видоизменяет существующие. [2] Внедрение инноваций иногда делает неэффективными до этого осуществленные инвестиции. Удорожание новой техники и технологий, в свою очередь, приводит к концентрации финансовых ресурсов для осуществления инноваций. В тоже время, когда объектом инноваций становится межотраслевая проблема, возникает необходимость в объединении финансовых ресурсов,

<sup>1</sup> Махнина Елена Николаевна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

направленных из разных финансовых источников. При переходе к регулируемой рыночной экономике управление научно-техническими объединениями коренным образом перестраивается. Принципиально изменяются многие функции органов государственного управления в направлении развития программно-целевого управления.

В настоящее время изменение технологической базы производства, модернизация должно опираться на широкое использование инноваций в экономике. При этом, поскольку частный бизнес не активно вкладывает средства в НИОКР, особенно в крупные проекты, роль государства в этой сфере не уменьшается.[1]. Государственное участие в инновационной деятельности включает как непосредственную финансовую поддержку централизованными средствами (это прямое финансирование), так и создание условий для использования рыночного механизма привлечения средств (это косвенное финансирование). Для наглядности механизм государственного финансирования инновационной деятельности проиллюстрирован следующей схемой:

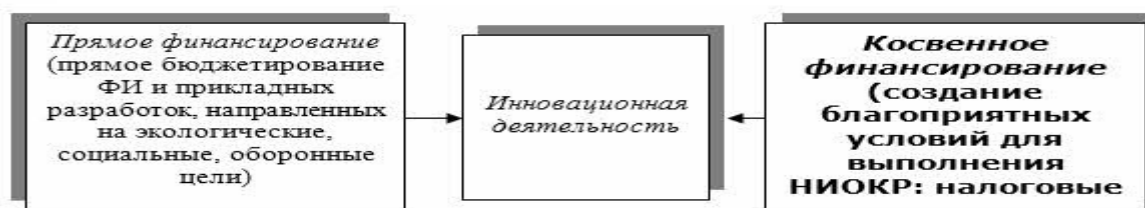


Рис. Методы финансирования государством инновационной деятельности

Далее приведены субъекты научно-исследовательской деятельности, при прямом государственном финансировании НИОКР, нуждающимися в прямой государственной поддержке являются:

1) организации, которые относятся к оборонному сектору экономики, занятые разработкой новой и усовершенствованием уже существующей военной техники и вооружений;

2) организации, основная доля работ которых не может ориентироваться на коммерческие критерии ни в целом, ни на ближайший период, но существование которых жизненно важны для общества. Речь идет об организациях непроизводственной сферы (например, здравоохранения, образования, культуры, экологии), выполняющих работы, направленные на улучшение условий жизни и труда. Для государственных нужд, а также об академических и вузовских организациях, неопределенности затрат и результатов не могут, как правило, представлять интереса для коммерческих заказчиков;

3) ориентированные на получение основной прибыли субъекты хозяйствования, которые занимаются инновационной деятельностью. Среди них можно выделить предприятия, а также научные организации, имеющие неплохой научно-технический потенциал и сохранившие свою самостоятельность.

Стоит отметить, что поддержка малых инновационных фирм представляет для государства особую важную роль, поскольку считается доказанным, что мелкий наукоемкий бизнес является наиболее эффективным в плане создания новых продуктов и технологий, изобретений и патентов в расчете на единицу затрат.

Выделяют следующие три формы поддержки проектов государством:

- предоставление кредитных ресурсов на основе возвратности, срочности и платности;
- то же самое на условиях закрепления в государственной собственности части акций, создаваемых «под проект»;
- предоставление гарантий возмещения части вложенных инвестором средств, в случае срыва выполнения проекта не по вине первого. Такими инвесторами являются уполномо-

ченные банки, при этом обеспечением выдаваемых ими кредитов являются поручительства Министерства финансов РФ.

Стоит также отметить, что предоставление государством средств осуществляется на основе конкурсного отбора, возвратности, срочности, платности, причем в конкурсном отборе участвуют бизнес-планы проектов с полученными на них заключениями государственной экспертизы. Также обязательным условием является тот факт, что сам инициатор проекта должен вложить в его реализацию как минимум 20% от объема необходимых средств, срок окупаемости проектов не должен превышать 2-х лет и размер государственной поддержки зависит от форм финансирования проектов и от категории проектов.

Финансирование инновационной деятельности может осуществляться и из так называемых бюджетных и внебюджетных фондов финансирования НИОКР. (Федеральный фонд производственных инноваций, Российский фонд фундаментальных исследований, Российский гуманитарный научный фонд, Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, Российский Фонд Технологического Развития и др.). Косвенное государственное финансирование инновационной деятельности заключается в создании государственными органами выгодных условий для финансирования НИОКР и инноваций заинтересованными в их результатах инвесторами на рыночных условиях.

Далее перечислены методы косвенного финансирования.

1. Налоговые льготы. К ним относится освобождение от налогообложения отдельных категорий плательщиков или отдельных видов деятельности; изъятие из объекта налога определенных составляющих его элементов; установление необлагаемого минимума объекта налога; понижение налоговых ставок для отдельных категорий плательщиков; отсрочка взимания налога; вычет из начисленной суммы налога.

2. Инвестиционный налоговый кредит. Это такое изменение срока уплаты налога (на прибыль или доход), при котором организации предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных условиях уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной суммы кредита и начисленных процентов. Уменьшение производится по каждому платежу налога до тех пор, пока сумма, неуплаченная организацией в результате всех таких уменьшений не станет равной сумме кредита, предусмотренной договором, который заключается между организацией и налоговой службой. Недоплаченная сумма называется накопленной суммой кредита. Организация может иметь несколько договоров по разным основаниям. Накопленная сумма кредита в этом случае определяется по каждому основанию отдельно. Данный договор должен содержать сумму кредита с указанием налога, срок действия договора и «льготные» проценты, начисленные на сумму кредита (от 1/2 до 3/4 ставки рефинансирования ЦБ). Далее отражается порядок, сумма и срок погашения. В договоре должно быть оговорено обеспечение данного кредита и указаны документы о залоговом имуществе или поручительстве, ответственности и т.д.

3. Предоставление права на ускоренную амортизацию. Государство дает возможность фирмам уменьшить налогооблагаемую прибыль (за счет роста амортизации при сохранении той же цены) и за счет этих средств приобретать новое оборудование. При ускоренной амортизации коэффициент составлять до 2 включительно. Ускоренной амортизации могут подвергаться основные средства и объекты интеллектуальной собственности (часть нематериальных активов). Могут вводиться новые нормы амортизационных отчислений и методики их начисления, соответствующие современному составу, возрасту и продолжительности службы основных средств. Ускоренная амортизация позволяет предприятиям значительно увеличить объемы собственных инвестиционно-воспроизводственных ресурсов.

4. Неналоговые направления: выдача государственных поручительств в качестве обеспечения кредитов, привлекаемых под реализацию проектов на рынке. Наиболее привлекательным является предоставление частичных поручительств, чтобы не снимать полностью ответственность с основного инвестора и не допускать лоббирования заинтересованными должностными лицами неэффективных проектов.



Итак, в соответствии с законодательством, финансовое обеспечение научно-технической деятельности основывается на его целевой ориентации и множественности источников финансирования. Правительство РФ организует разработку и исполнение бюджета в части расходов на научные исследования и экспериментальные разработки, определяет порядок создания государственных фондов поддержки научно-технической деятельности. В порядке долевого участия могут финансироваться научно-технические программы, сформированные и реализуемые на основе международных и межотраслевых научно-технических соглашений, научно-технические программы создания новой техники и технологии двойного применения.

#### Библиографический список

1. Белопольская Л. Ю., Кургузова Е. Я., Титков А. А. «Россия на пути выхода из экономического кризиса» / Белопольская Л. Ю. М. : Сборник научных статей, 2010.
2. Шопенко В. Д. «Государственное финансирование и программирование инновационной деятельности» / Шопенко В. Д. – М. : Проблемы современной экономики, 2004.

УДК 330.131.7:330.322

### ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

(рецензирована)

*Е.Е. Никоненко<sup>1</sup>*

### INVESTMENT RISKS IN NATIONAL ECONOMY

*Е.Е. Nikonenko*

*Ключевые слова: инвестиционная привлекательность страны, инвестиционный потенциал страны, инвестиционный риск, иностранные инвестиции.*

*Keywords: investment appeal of the country, investment potential of the country, investment risk, foreign investment.*

Экономика определенной страны, конкретного государства, рассматривается как целостная хозяйственная, социальная, организационная система, обладающая совокупным экономическим потенциалом, включающим природно-экологическую, трудовую, производственную, научно-техническую и технико-технологическую, информационно-управленческую, финансовую составляющие, функционирующая в условиях государственного управления и регулирования, муниципального самоуправления, рыночных отношений. Охватывает всю совокупность уровней функционирования экономики страны: межгосударственный, общегосударственный, отраслевой, региональный, муниципальный, хозяйствующих субъектов, предпринимателей, домашних хозяйств.

Инвестиционная привлекательность страны - это совокупность факторов, определяющих приток инвестиций в страну или отток капиталов, включая отток человеческого капитала. Инвестиционная привлекательность (климат) страны определяется инвестиционным потенциалом и инвестиционным риском [7].

Инвестиционный потенциал страны – это ее потенциальные возможности в развитии экономики. Потенциал учитывает готовность страны к приему инвестиций с соответствующими гарантиями сохранности капитала и получения прибыли инвесторами [3].

Инвестиционный риск – это вероятность потери капитала. Инвестиционный риск определяется экономическими, финансовыми, политическими, социальными, экологическими, криминальными и законодательными рисками. Рассчитываются они по следующим составляющим [5]:

---

<sup>1</sup> Никоненко Евгения Евгениевна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

- экономический риск (тенденции в экономическом развитии страны);
- финансовый риск (устойчивость финансовой системы, уровень инфляции, степень сбалансированности бюджетов и финансов, валютные резервы, объем чистого экспорта и др.);
- политический риск (устойчивость власти, международное положение, распределение политических симпатий населения и др.);
- социальный риск (уровень социальной напряженности);
- экологический риск (уровень загрязнения окружающей среды);
- криминальный риск (уровень преступности в стране);
- законодательный риск (устойчивость государственной системы и институтов, юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства).

В России действует федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [10]. Закон определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, а также условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории России [1]. В 2009 году был создан [Национальный Совет по развитию инвестиционного климата](#), который занимается вопросами, связанными с улучшением инвестиционного климата и привлечением иностранных инвестиций в Россию.

До 2000 г. согласно рейтингу Россия получила рейтинг страны банкрота [2,6], инвестиции в которую очень рискованны и не рекомендуются. Начиная с 2005 г. в связи с быстрым ростом ВВП и золотовалютных резервов страны, стабилизации финансового и экономического состояния РФ инвестиционный и кредитный рейтинги стали расти.

Основные критические замечания аналитиков рейтинговых агентств связаны с голландской болезнью России [9]. Голландская болезнь - это жизнь страны за счет доходов от продаж природных ресурсов (в основном нефти и газа). Названа эта болезнь так по имени страны, которая наиболее отчетливо продемонстрировала негативные особенности данной болезни для экономики и развития страны и общества. В прошлом у Голландии был период, когда, получив значительные доходы от продаж нефти, она снизила темпы развития производств с высокой добавленной стоимостью и в результате временно отстала от ведущих стран мира по уровню и качеству жизни населения [7].

Данная модель развития экономики присуща и России. Так в начале 21 века, основной доход приходится именно на экспорт сырьевых товаров (без глубокой их переработки внутри страны). Рост ВВП в 2000-2008 гг. на уровне 6-8% в год обеспечил, главным образом, рост цен на эти товары на мировых рынках и, как следствие, рост чистого экспорта и его значительный вклад в ВВП, в консолидированный бюджет РФ, в увеличение золотовалютных резервов страны. В то же время основные производства в машиностроении, в радиоэлектронном комплексе, в информационном секторе и других секторах экономики с высокой добавленной стоимостью, с высокими технологиями сокращаются, стагнируют. Все это привело к тому, что доля инновационной российской продукции не превышает 5%, а доля инновационных предприятий - 6%. И это происходит, не смотря на наличие государственных концепций, стратегий и программ развития науки и высоких технологий, т. е. налицо все признаки длительной голландской болезни, диагноз которой поставили России, как иностранные эксперты, так и национальные эксперты и аналитики.

Так до 2005г. в России просматривается отток капитала из страны, что говорит о низкой инвестиционной привлекательности страны (табл.).

Частный денежный капитал стремится туда, где меньше риски его потерь, выше общая стабильность и выше норма прибыли. Ситуация изменилась с 2006 г., когда чистый вывоз капитала частным сектором стал существенно положительным (в 2006 г. – 42 млрд \$., в 2007 г. – 82.3 млрд \$. Однако в 2004 – 2007 гг. значительным оказался отток государственного финансового капитала, который осуществляют Банк России и Министерство финансов РФ

(через ЦБ). Банк России разместил в ценных бумагах и на депозитах ведущих западных банков в последние годы свыше 500 млрд долл. Банк России предпочитает хранить под небольшие проценты золотовалютные резервы в западных банках в форме депозитов или государственных ценных бумаг США и ведущих стран Европы. Объясняет свою позицию Банк России высокой надежностью западных банков и государственных ценных бумаг развитых стран мира. Однако, при этом, накопленные резервы России работают на экономики западных стран и на повышение их инвестиционной привлекательности, а не на развитие экономики России. Более того, недоверие к национальной банковской системе, к национальной валюте – рублю, к российским банкам и государственным ценным бумагам, выраженное в подобной форме, снижает общий инвестиционный рейтинг страны и ее инвестиционную привлекательность.

Таблица

Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 1998-2010 гг. и I квартале 2011 г.  
(по данным платежного баланса Российской Федерации), млрд долларов США [8]

Год	Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором (2+5)	Чистый ввоз/вывоз капитала банками (3+4)	в том числе:		Чистый ввоз/вывоз капитала прочими секторами (6+7+8)	в том числе:		«чистые ошибки и пропуски» платежного баланса*
			иностранные активы	иностранные пассивы		иностранные активы	иностранные пассивы	
	1	2	3	4	5	6	7	8
1995	-3,9	6,8	4,0	2,9	-10,7	-5,8	3,8	-8,7
1996	-23,8	1,3	-2,9	4,2	-25,1	-26,0	8,1	-7,3
1997	-18,2	7,6	-1,3	8,9	-25,9	-29,8	12,7	-8,8
1998	-21,7	-6,0	0,3	-6,3	-15,7	-14,7	8,3	-9,4
1999	-20,8	-4,3	-3,4	-0,9	-16,5	-10,1	2,1	-8,5
2000	-24,8	-2,0	-3,5	1,5	-22,8	-15,3	1,8	-9,3
2001	-15,0	1,3	-1,4	2,7	-16,2	-10,4	3,7	-9,5
2002	-8,1	2,5	-1,1	3,6	-10,6	-18,9	14,3	-6,1
2003	-1,9	10,3	-1,0	11,3	-12,2	-25,1	22,1	-9,2
2004	-8,9	3,5	-3,6	7,1	-12,4	-38,3	31,8	-5,9
2005	-0,1	5,9	-13,4	19,2	-6,0	-50,6	52,5	-7,9
2006	41,4	27,5	-23,6	51,2	13,9	-47,8	52,2	9,5
2007	81,7	45,8	-25,1	70,9	35,9	-94,6	143,8	-13,3
2008	-133,7	-56,9	-65,1	8,2	-76,8	-164,2	98,6	-11,3
2009	-56,1	-30,4	11,8	-42,1	-25,8	-58,2	34,2	-1,7
2010	-35,3	15,9	-1,8	17,7	-51,2	-66,6	23,4	-8,0
I квартал 2011 (оценка)	-21,3	-7,5	-10,0	2,6	-13,9	-19,3	11,2	-5,8

Примечания:

1. Знак «-» означает вывоз капитала, «+» - ввоз;

2. Исключается задолженность по товарным поставкам на основе межправительственных соглашений;

\* Статья «чистые ошибки и пропуски» в полном объеме относится к операциям прочих секторов. Имеется в виду, что наибольшие сложности при составлении платежного баланса возникают в связи с учетом финансовых операций по этим секторам.

Но в 2008 г., в связи с мировым финансовым кризисом, произошло ухудшение ситуации. Так В сентябре 2008 г. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) опубликовала доклад, согласно которому Россия находится на четвертом месте в списке стран, которые [транснациональные корпорации](#) считают наиболее привлекательными местами для размещения будущих зарубежных инвестиций. По итогам 2008 г., приток прямых иностранных инвестиций в Россию составил 70 млрд \$ США - 5-е место среди стран мира. По данным на

март 2010 г., общий объём накопленных иностранных инвестиций в российской экономике составлял 265,8 млрд \$., из которых [9]:

- прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе – 53,8 %
- прямые инвестиции – 38,7 %
- портфельные инвестиции – 7,5 %

В июне 2010 г. в докладе британской аудиторской компании Ernst & Young отмечалось, что в 2009 г. Россия вошла в первую 5-ку стран по количеству привлечённых новых инвестиционных проектов. Согласно докладу, наблюдается рост интереса крупных и средних европейских компаний к российскому рынку. По данным на март 2010 г., из общего объёма накопленных иностранных инвестиций в российской экономике на следующие страны приходилось (см. рис.):

- Кипр - 52,2 млрд долларов
- Нидерланды - 43,3 млрд долларов
- Люксембург - 36,4 млрд долларов
- Великобритания - 20,5 млрд долларов
- Германия - 20,3 млрд долларов
- Британские Виргинские острова - 15,4 млрд долларов
- Китай - 10,2 млрд долларов
- Ирландия - 9,1 млрд долларов
- Япония - 8,5 млрд долларов
- Франция - 8,0 млрд долларов



Рис. Поступление иностранных инвестиций в Россию, \$ млрд [9]

Таким образом, для повышения инвестиционной привлекательности России необходимо:

- сильная и компетентная государственная власть;
- декриминализация страны;
- политическая стабильность;
- социальная стабильность;
- экономическая стабильность (стабильные темпы роста ВВП);
- финансовая стабильность (умеренные процентные ставки по кредитам, сбалансированные бюджеты всех уровней, достаточные валютные резервы, развитые финансовые институты и рынки);

- деbüroкратизация экономики и государства и повышение эффективности государственных институтов;
- диверсификация экономики;
- низкая инфляция (ниже 3%);
- стабильный курс национальной валюты;
- стабильный рост уровня и качества жизни населения;
- развитие инфраструктуры;
- диверсификация экономики;
- «излечение» экономики страны от голландской болезни.

Приведенный перечень задач и мер, во многом поможет повысить инвестиционную привлекательность России и, будет способствовать становлению и развитию экономики страны.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 25.06.1999)
2. <http://top.rbc.ru/politics/>
3. <http://www.raexpert.ru/>
4. <http://finanal.ru/>
5. <http://www.risk24.ru/invriski.htm>
6. <http://www.kommersant.ru/doc/7760>
7. <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=1&page=13>
8. <http://finanal.ru/>
9. <http://ru.wikipedia.org>
10. <http://nalog.consultant.ru/doc16283.html>

УДК 338.24

### СОЦИАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ВЗГЛЯД С ПОЗИЦИЙ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО СИНТЕЗА

(рецензирована)

*А.А. Пантазиева<sup>1</sup>*

### SOCIAL POTENTIAL OF MODERNIZATION THE RUSSIAN ECONOMY: THE SIGHT FROM POSITIONS TEORETIKO-METHODOLOGICAL SYNTHESIS

*A.A. Pantazieva*

*Ключевые слова: модернизация; социальный потенциал; социальные инвестиции; социальная диагностика; социальные индикаторы; стратегия социального инвестирования.*

*Keywords: modernisation; social potential; social investments; social diagnostics; social indicators; strategy of social investment.*

Критическая оценка ситуации с позиций определения ориентиров и перспектив дальнейшего развития российского общества позволяет, с известной степенью условности, констатировать, что время оптимистических ожиданий преодоления финансового кризиса (2009-2010 гг.) прошло и в обществе стала доминировать заметная сдержанность в оценке существующих трудностей социально-экономического характера. И хотя мир вздохнул с некоторым облегчением, т.к. удалось избежать глобальной экономической катастрофы, но воз-

<sup>1</sup> Пантазиева Анна Александровна – профессор, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

ника необходимость активизации усилий по обеспечению устойчивой положительной динамики социально-экономического развития.

В контексте объективной оценки проблем на посткризисном пространстве административно-политическая элита России связывает дальнейшее успешное развитие страны с курсом на модернизацию, с переходом к инновационной модели развития, предполагающей разработку институциональных проектов, формирование институтов развития, основная функция которых – активное привлечение инвестиций в создание новых технологий, способных обеспечить повышение конкурентоспособности отечественного бизнеса.

Следует отметить, что идеи модернизации экономик возникли давно: еще в эпоху промышленной революции, и были связаны с техническим перевооружением. Со временем модернизация стала рассматриваться не как цель, а как средство, способствующее повышению конкурентоспособности, созданию условий для обеспечения высокого уровня производительности труда, достойного уровня материального благополучия всех социальных слоев общества.

Модернизация – это процесс социализации, интеллектуализации и самосовершенствования личного фактора производства, ориентированного не только на материально-вещественные, но и на духовно-нравственные ценности; как процесс, основанный на знаниях, нововведениях, информационных технологиях, интеграции трудовой и созидательной деятельности [9. с. 65].

Сегодня диапазон концептуальных модификаций самой дефиниции «модернизация» достаточно широк: от трактовки ее как процесса обновления до признания необходимости технологического прорыва. Это «терминологическое столпотворение», по образному выражению Дж. М. Кейнса, разнообразие подходов к определению сущности данной категории позволяет взглянуть на предметную область модернизации с разных сторон, расширяя границы проблемного поля ее исследования.

Если исходить из категориально-терминологических определений, модернизация – это существенные (количественные и качественные) изменения в развитии экономических систем, вызванные требованием и динамизмом современности: придание современного характера идеям, взглядам, потребностям; это необходимость продвижения вперед с опорой на уникальные разработки, как отечественные, так и заимствованные, с выработкой целевой функции, определением инструментария и сверхзадачи: инновационный прорыв или технологические заимствования? Дилеммы здесь нет: либо первое, либо второе. Какой путь предпочтет Россия: догоняющее развитие или статус по-настоящему великой державы? Позиционирование современной России в системе инновационных координат позволяет утверждать, что модернизация в российской действительности имеет двойственный (амбивалентный) характер: она включает как эволюционно-консервативные элементы, так и национально-созидательные начала. Для России инновационный путь, курс на модернизацию – это способ преодоления сырьевой ориентации («ресурсного проклятия») национальной экономики, выхода ее из глобального кризиса и улучшения основных макроэкономических показателей [4. с. 116].

Принципиально новой институциональной парадигмой в условиях ориентации России на модернизацию является социализация инвестиций, направленная на создание необходимых условий для формирования человеческого капитала. При этом следует иметь в виду, что инновационный подъем национальной экономики возможен только в том случае, если будут созданы механизмы, способные реализовать инновации и вывести отечественную экономику на траекторию модернизации. Одним из структурных элементов такого механизма является социальный потенциал, как важное условие функционирования экономики, обеспечения ее устойчивого развития. «... Успех модернизации, – как отмечал Президент России Д.А. Медведев, выступая на церемонии открытия Всемирного экономического Форума в Давосе 26 января 2011 г., – это комбинация десятков миллионов личных историй успеха, успеха наших граждан, сотен тысяч историй успехов бизнесменов, предпринимателей и специалистов всего мира. В современном мире источник силы любой страны, ее способности лидировать в

глобальной экономике – это умные и образованные люди, которые наделены знанием, воображением, желанием творить...» [6, с. 8].

Необходимость модернизации самого человеческого потенциала актуализирована в Докладе о развитии человеческого потенциала (2009 г.), подготовленного Программой развития ООН в 2010 г. [3, с.59]. Авторы доклада... связывают модернизацию человеческого потенциала с одной из самых важных проблем современного мира – развитием топливно-энергетического комплекса, состояние и развитие которого во многом определяет формирование основных (базовых) социально-экономических показателей. Энергетическая и экологическая безопасность, несомненно, стратегические ориентиры долгосрочной государственной политики, для достижения которых необходима не только стабильность, но и более полное и рациональное использование имеющегося технологического, структурного, а главное, человеческого, социального потенциала [3, с.69].

Категориально-системная методология исследования феномена «социальный потенциал» предполагает учет изменений, происходящих в мире за последние десятилетия, пошатнувших незыблемость теоретических устоев и конструкций, основанных на традиционных неоклассических и кейнсианских подходах. Экономическая наука, к сожалению, с досадным опозданием ищет новые подходы и объяснения происходящих явлений и процессов. В результате ее методологическая основа все больше расширяется за счет подходов, еще недавно считавшимися нетрадиционными. В первую очередь, это смешивание и подмена различных понятий.

Так, в экономической литературе до настоящего времени не сложилось единого методологического подхода к трактовке понятия «социальный потенциал», содержание которого нередко отождествляют с понятиями «социальные ресурсы», «человеческий потенциал», «человеческие ресурсы», «социальный капитал» и др. [8, с. 66]. Эта «тирания слов в социальных науках», по ироническому замечанию П. Самуэльсона, явно недопустима.

Категориально-терминологическое разночтение и путаница объясняются тем, что степень воздействия различных социальных факторов на результативность экономического развития пока еще не исследована экономической наукой в полной мере и не учитывается должным образом нынешней практикой. Более того, многогранность понятия «*социальный потенциал*», выявление условий его формирования, механизма функционирования и степени влияния на результаты социально-экономического развития, в известной степени, затрудняет выявление его специфической природы.

Социальный потенциал – может рассматриваться и толковаться как одна из граней научного потенциала. Содержательная сущность понятия «социальный потенциал» (в широком смысле слова) – это степень (возможность) использования социального ресурса для решения задач социально-экономического развития. Социальный потенциал – это характеристика определенного запаса (резерва) движущих сил, ресурса. Социальный потенциал количественно и качественно включает численность населения; параметры трудовых ресурсов; производительность труда; масштабы производства, уровень доходов и т.д. [2, с.11: 9, с.67].

Экономическое содержание социального потенциала – это человеческие ресурсы, их демографическая характеристика; гендерная структура; удельный вес женщин в фертильном возрасте; коэффициент рождаемости, смертности, естественного прироста; средней продолжительности жизни; заболеваемости (состояния здоровья); одним из элементов социального потенциала является ювенальный потенциал, выступающего как совокупность демографического, трудового, образовательного и духовного потенциала молодого поколения. Таким образом, социальный потенциал выступает как интегральная характеристика населения страны, включая и такие институты, как трудовой коллектив, семья, социальные группы, страты и т.д. [8, с. 69].

Моделирование социального потенциала, понимаемое как его формирование, измерение и оценка, предполагает использование индикаторов уровня и качества жизни, таких, как уровень доходов; продовольственная безопасность социальная защищенность населения;

обеспеченность жильем; доступность образования, услуг здравоохранения; доступ к информации и др.

Сегодня очень важно определить исходное состояние использования социального потенциала России на начальном этапе реализации модернизационной стратегии инновационного развития, степени подготовленности, адаптации и восприимчивости населения страны к целям и задачам модернизации, чтобы исключить социальную напряженность и конфликтные ситуации.

Острота исследования проблемы социально-экономической природы социального потенциала в условиях инициированной Президентом России Д.А. Медведевым и широко дискутируемой в научных кругах стратегии модернизации страны, предполагает разработку методологического обеспечения, инструментария, направленного на уточнение и обоснование целей и ориентиров модернизации (применительно к России), определенность сроков (этапов, периодов), наличия альтернативных сценариев и т.д., наконец, степени подготовленности властных структур, бизнеса и общества к ее реализации [5, с. 9].

Социальный потенциал, рассматриваемый как одна из граней научного и созидательного потенциала, применительно к модернизации, способен обеспечить выход России на международные стандарты благосостояния развитых стран, повысить социальную устойчивость и утверждение принципов социальной справедливости.

Результативность реализации социально-экономической политики, ориентированной на модернизацию, должна выражаться в формировании социального потенциала более высокого уровня, а его реализация должна тесным образом корректироваться с максимальной рациональностью использования имеющихся в обществе ресурсов (природных, материальных, трудовых, финансовых, информационных и др.).

Взгляд на структурные элементы социального потенциала (физическое развитие, умственные способности, знания, опыт, навыки и т.д.) и их взаимодействие через призму концепции рационального использования открывает возможность выявления эффектов системно-синергетического свойства, возникающих в результате взаимодействия инноваций.

С позиций системного подхода, в отличие от инновационной экономики, где в основном присутствуют риски, ресурсная экономика современной России в большей степени связана с неопределенностью, поэтому очень важно разграничивать и учитывать как импульсы роста, приводящие к диффузии инноваций, так и импульсы развития, генерирующие инновации.

Анализ социального потенциала через призму модернизационных подходов, предполагает их тесную увязку с инновациями и инновационной деятельностью. Напомним, что современной наукой, как отечественной, так и зарубежной, накоплен значительный опыт в трактовке инноваций. Так, Й. Шумпетер, играя парадоксами, около ста лет тому назад, охарактеризовал ситуацию с нововведениями, как «созидательное разрушение», подчеркивая, что «... новое, как правило, не возрастает из старого, а появляется рядом со старым, вытесняет его и изменяет все отношения таким образом, что возникает необходимость в специфическом процессе «размещения...» [10, с. 20].

Современные отечественные исследователи инноваций Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец [4, с.116] и др. трактуют инновации как внесение в разнообразные виды человеческой деятельности новых элементов (видов, способов), повышающих результативность этой деятельности. «Многоликий массив инноваций, измеряемый по области и полю действия, глубине преобразований, новизне и длительности, - отмечает Ю.В. Яковец, - представляет собой пульсирующую силу прогресса общества, обеспечивает его жизненность и развитие, разрешение постоянно возникающих противоречий как внутри общества, так и во взаимоотношениях его с окружающей средой» [11, с. 276].

Инновационная экономика сжимает экономическое пространство, увеличивает плотность экономических отношений, размещая и концентрируя ресурсы инновационного производства, их взаимодействие на локальных территориях. Это одна из закономерностей эволюции экономического пространства. Интенсивное использование не только обеспечивает вы-



сокие темпы экономического роста, но и способствует (создает условия) для усиления устойчивости национальной экономики.

В условиях инновационной экономики с позиций теоретико-методологического синтеза обеспечивается разумное сочетание производственной деятельности и социального эффекта, общественного прогресса и самосбережения человека, как самого критического ресурса.

Модернизация втягивает в свою орбиту социальный потенциал, превращая его в стратегический ресурс. В современной российской экономике наблюдается усиление тенденций гуманизации социально-экономического развития, возрастает внимание к человеческой личности не только как к главному фактору, но и как к цели общественного развития. Основные императивы, определяющие развитие человеческого сообщества в настоящее время, - глобализация, сотрудничество, гуманизация, что означает приоритет человеческой личности в системе факторов и целей экономического развития, т.к. сущность развития общества определяется ориентированностью на человека [1, с.69].

Постепенно, по мере усиления динамизма общественного развития, происходит понимание того, что основным богатством любой страны является ее социальный, человеческий потенциал. Общеизвестным остается факт, что наиболее важные, значительные по своим последствиям и наиболее ценные для общества качественные сдвиги в воспроизводственном процессе лидирующих в экономическом отношении стран мира, происходят не в материальной сфере, а в сфере, связанной с развитием человека и удовлетворением его потребностей.

Экономика, исходя из этого, предстает перед нами как воплощение свойств, целей, идеалов, стремлений, мыслей, креативных (творчески-изобретательных) созидательных способностей человека. В ней реализуется значительная часть замыслов, теорий, изобретений, открытий, проектов, идей. Ввиду указанных обстоятельств экономика является носителем свойств ее творца – человека, его характера, уровня интеллектуально-культурного развития. Гуманизация и дегуманизация экономики обуславливаются человеческими качествами, воплощенными в ней, экономическим поведением человека. Инновационность как экономический императив все более заметно приобретает качества всеобщности и непрерывности, что способствует росту производительности труда, повышению эффективности общественного производства, конкурентоспособности бизнеса. При этом источником инноваций является человек, интеллектуальный работник (Knowledge-workers). Западные исследователи относят к этой категории не менее 30% всей рабочей силы [8, с.66] с:

- ярко выраженным творческим интеллектуальным потенциалом;
- наличием организаторских способностей;
- престижным местом в социальной стратификации;
- постоянным повышением социального статуса и др.

В этих условиях стимулирование образовательного и инновационного процесса на основе социального инвестирования, т.е. увеличения вложений государства, бизнеса, семей и общественных организаций в социальную сферу является единственным способом достижения мирового лидерства и решения внутренних проблем.

Для т.н. «догоняющих» стран самым важным императивом становится форсирование всего спектра инвестиций в развитие человеческого, социального потенциала, в первую очередь, – его инновационных составляющих. Именно в этом заключается новая человекоориентированная парадигма социально-экономического развития в XXI веке. В этих условиях роль человеческого фактора в достижении конкурентных преимуществ, мобилизация социального потенциала превращается в основное средство, обеспечивающее выживание и развитие страны. На основе приоритета социальных целей формируются факторы инновационной активности:

- поливариантность форм собственности;
- масштабы общественного производства;
- уровень и степень напряженности конкурентного взаимодействия;
- состояние социальной инфраструктуры;
- основные макроэкономические показатели и др.

Начало XXI века уже не вызывает сомнения в том, что инновационная составляющая становится доминантой развития всех компонентов общественного устройства, а инновационный стиль мышления и действий выступает магистральным направлением будущего развития страны. Инновационное развитие XXI века – это уже не только фактор экономической эффективности, но и источник саморазвития человека и общества в целом.

#### Библиографический список

1. Аганбегян А.О модернизации социальной системы России // Экономическая политика, 2010, № 1.
2. Доклад о социальных инвестициях в России – 2008. М.: 2009.
3. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 2009. Энергетика и устойчивое развитие. М.: 2010.
4. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года // Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. М.: Ин-т экон. стратегий, 2006.
5. Медведев Д.А. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. 30 ноября 2010 года. Электронный ресурс: [www.kremlin.ru](http://www.kremlin.ru)
6. Медведев Д.А. Выступление на Всемирном экономическом Форуме в Давосе 26 января 2011 года. Электронный доступ: [www.kremlin.ru](http://www.kremlin.ru)
7. Медведев Д.А. Выступление на заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России. 30 марта 2011 года. Электронный доступ: [www.kremlin.ru](http://www.kremlin.ru)
8. Чистякова В. Социальные ресурсы модернизации // Экономист, 2010. № 5.
9. Шувалов И. Россия на пути модернизации // Экономическая политика, 2010. № 1.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия: пер.с нем. М.: ЭКСМО, 2007.
11. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. М.: Экономика, 2004.

УДК 658.1:336.1

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КОМПАНИИ (рецензирована)

*А.А. Русак<sup>1</sup>*

### INSTITUTIONAL ASPECTS OF CASHFLOWS OF THE COMPANY

*А.А. Rusak*

*Ключевые слова: управление денежными потоками; принципы управления; обеспечение ликвидности; методы оценки денежных потоков; этапы оптимизации; повышение эффективности деятельности; выравнивание; синхронизация; рост чистого денежного потока; эффективность финансовой политики; экономическая и финансовая безопасность компании.*

*Keywords: cash flow management, principles of management, provision of liquidity, cash flow estimation methods, stages of optimization, improving performance, alignment, synchronization, increase cash flow, the effectiveness of fiscal policy, economic and financial security company.*

В современных условиях особую значимость приобретает определение оптимального размера денежных средств. Их недостаток (или же избыток) оказывают отрицательное воздействие на деятельность компании.

Процесс управления денежными потоками организации базируется на определенных постулатах, т.е. принципах, представленных на рисунке 1.

---

<sup>1</sup> Русак Анастасия Александровна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

**Информативная достоверность.** Разработка единой информационной базы не представляется возможным без определенных сложностей; это связано с тем, что финансовая отчетность, которая основывается на единых методических постулатах бухгалтерского учета, отсутствует.

**Обеспечение сбалансированности.** В процессе управления денежными потоками важно учитывать их разновидности, используя различные классификации.

**Обеспечение эффективности.** В процессе формирования денежных потоков компании, в связи с их неравномерностью в различные периоды времени, могут аккумулироваться значительное количество временно свободных денежных активов. Реализация этого принципа заключается в обеспечении оптимального их использования путем осуществления инвестиционных вложений организации.

**Обеспечение ликвидности.** Высокая неравномерность отдельных видов денежных потоков порождает временный дефицит денежных средств компании, который отрицательно сказывается на уровне его неплатежеспособности. Реализация этого принципа обеспечивается путем соответствующей синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков в разрезе каждого временного интервала рассматриваемого периода [1].

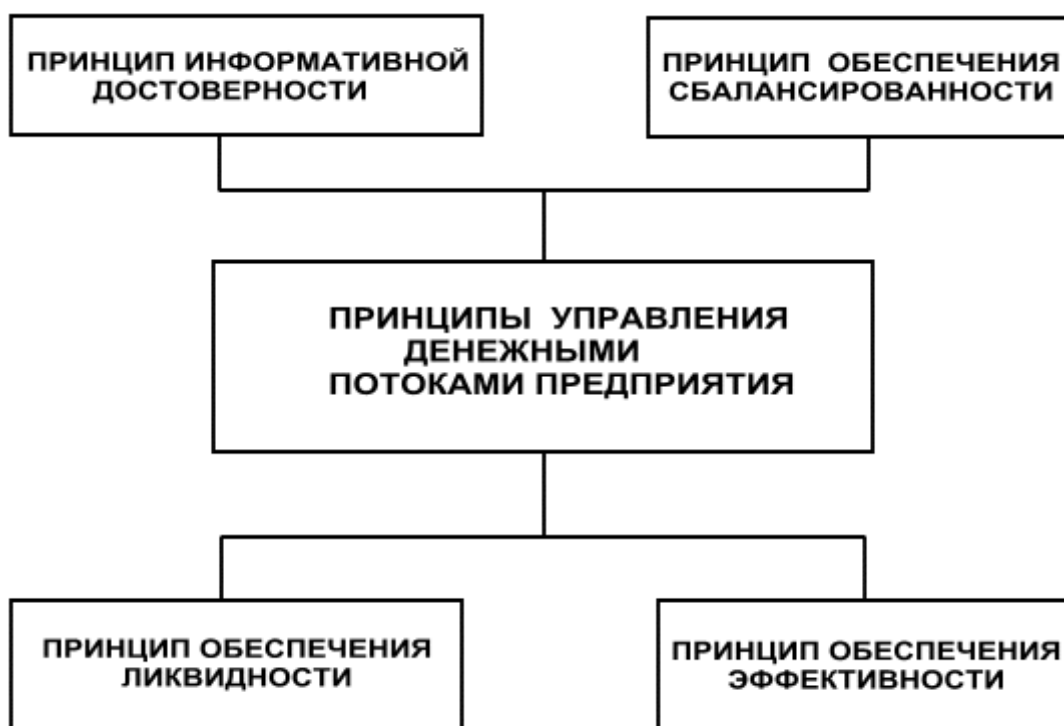


Рис. 1. Принципы управления денежными потоками предприятия

По нашему мнению, основной целью управления денежными потоками является обеспечение финансового равновесия компании в процессе его развития путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени.

В экономической науке и практике выделяют три направления оценки денежных средств: прямой, косвенный и коэффициентный методы. Они позволяют оценить денежные потоки организации и разработать меры по их оптимизации.

Прямой метод анализа движения денежных средств по видам деятельности организации позволяет оценить:

– объемы и источники получения денежных средств, а также направления их использования в процессе осуществления текущей деятельности;

- достаточность собственных средств организации для инвестиционной деятельности;
- необходимость привлечения дополнительных заемных средств в рамках финансовой деятельности;
- прогноз в обеспечении постоянной платежеспособности, т.е. полной и своевременной оплаты текущих обязательств в будущем [2, с.15].

По нашему мнению, одним из преимуществ прямого метода является то, что он показывает общие суммы поступлений и платежей и концентрирует внимание на те статьи, которые генерируют наибольший приток и отток денежных средств. Однако прямой метод не раскрывает взаимосвязи величины финансового результата и величины изменения денежных средств.

Косвенный метод анализа денежных средств более предпочтителен с аналитической точки зрения, так как позволяет объяснить причины расхождений между финансовыми результатами и свободными остатками денежной наличности. Косвенный метод осуществляется путем соответствующей корректировки чистой прибыли на сумму изменений в запасах, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и других статей актива, относящихся к текущей деятельности.

Процесс оценки денежных потоков компании включает пять этапов.

1. Отслеживается тенденция объема формирования денежного притока компании по разным источникам.
2. Рассматривается динамика объема денежного оттока, в том числе и структура его движения по различным направлениям.
3. Изучается соотношение положительного и отрицательного денежных потоков по общему объему.
4. Определяется степень влияния чистой прибыли на формирование чистого денежного потока.
5. Анализируются различные коэффициенты, формируются факторные модели для определения резервов роста оптимальности управления денежными потоками.

Процесс анализа завершается оптимизацией денежных потоков путем выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом внешних и внутренних факторов с целью достижения сбалансированности, синхронизации и роста чистого денежного потока.

По нашему мнению, одним из наиболее важных и сложных этапов управления денежными потоками является их оптимизация. Оптимизация денежных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности.

Основными задачами являются:

- выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость предприятия от внешних источников привлечения денежных средств;
- обеспечение более полной сбалансированности положительных и отрицательных денежных потоков во времени и по объемам;
- обеспечение более тесной взаимосвязи денежных потоков по видам хозяйственной деятельности компании;
- повышение суммы и качества чистого денежного потока, генерируемого хозяйственной деятельностью организации.

В системе оптимизации денежных потоков компании важное место принадлежит их сбалансированности во времени. В процессе такой оптимизации используются два основных метода - выравнивание и синхронизация.

Выравнивание денежных потоков направлено на сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода. Этот метод оптимизации позволяет устранить в определенной мере сезонные и циклические различия в формировании денежных потоков, как положительных, так и отрицательных, оптимизируя параллельно средние остатки

денежных средств и повышая уровень абсолютной ликвидности. Результаты этого метода оцениваются с помощью среднеквадратического отклонения или коэффициента вариации, которые в процессе оптимизации должны снижаться. Результаты этого метода оптимизации денежных потоков во времени оцениваются с помощью коэффициента корреляции, который в процессе оптимизации должен стремиться к значению «+1». Заключительным этапом оптимизации является обеспечение условий максимизации чистого денежного потока предприятия.

Рост чистого денежного потока обеспечивает повышение темпов экономического развития компании на принципах самофинансирования, снижает зависимость от внешних источников формирования финансовых ресурсов, обеспечивает прирост рыночной стоимости организации [2, с.33].

Повышение суммы чистого денежного потока компании может быть обеспечено за счет осуществления следующих основных мероприятий:

1. Снижения суммы постоянных и переменных издержек.

1. Осуществления эффективной налоговой политики, обеспечивающей снижение уровня суммарных налоговых выплат.

2. Осуществления эффективной ценовой политики, обеспечивающей повышение уровня доходности текущей деятельности.

3. Постоянного контроля за состоянием расчетов с покупателями, особенно по отсроченным платежам.

4. Установления определенных условий кредитования дебиторов.

Таким образом, проведенное исследование подтверждает вывод о необходимости оптимизации денежных потоков компании с целью обеспечения ее экономической и финансовой безопасности.

#### Библиографический список

1. Климова Н.В. Оптимизация денежных средств в обеспечении экономической и финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №29.
2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: Инфра-М, 2009.

УДК 338:245(470+571)

### ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

*И.В. Шевченко<sup>1</sup>, А.В. Нежигай<sup>2</sup>*

### PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN DEFENSIVE-INDUSTRIAL COMPLEX

*I.V. Shevchenko, A.V. Nezhigaj*

*Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, реструктуризация, конкурентоспособность, технологическое развитие.*

*Keywords: defensiv-industrial complex, re-structuring, competitiveness, technological development.*

Ускоренное технологическое развитие оборонно-промышленного комплекса является необходимым условием решения долгосрочных задач, стоящих перед Россией в области обороны и безопасности. Конечная цель технологического развития оборонно-промышленного

<sup>1</sup> Шевченко Игорь Викторович – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Кубанского государственного университета, Заслуженный экономист России (г. Краснодар).

<sup>2</sup> Нежигай Андрей Владимирович – соискатель, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

комплекса обеспечение оснащения Вооруженных Сил и других силовых структур новыми образцами, типами и видами вооружения, военной и специальной техники (ВСВТ) в требуемых количествах в заданные сроки, а также сохранение за Россией статуса одного из мировых лидеров в области военно-технического сотрудничества.

ОПК, являясь наиболее наукоемким и высокотехнологичным сектором российской экономики, наряду с разработкой и производством ВСВТ, должен решать задачи создания и расширения выпуска конкурентоспособной наукоемкой и высокотехнологичной продукции гражданского назначения. Соответственно, решение этой задачи является еще одной конечной целью технологического развития данного сектора экономики.

Ориентация на развитие ОПК как многопрофильного, высокотехнологичного, диверсифицированного, экономически устойчивого, конкурентоспособного на внутреннем и внешнем рынках военной и гражданской продукции промышленного сектора экономики России создает предпосылки для маневра средствами на ключевых направлениях научно-технического развития, однако не позволяет однозначно решить задачу выбора научно-технических приоритетов. В области обороны и безопасности целевое предназначение ОПК как производственного сектора - гарантированно обеспечивать оснащение Вооруженных Сил, других войск, воинских формирований и органов России современными образцами ВСВТ в требуемом объеме.

Задачи ОПК в гражданской сфере определяются, с одной стороны, стратегическими вызовами предстоящего десятилетия в сфере социально-экономического и технологического развития, в том числе усилением глобальной конкуренции, охватывающей рынки товаров, капиталов, технологий, рабочей силы, что предъявляет новые требования к конкурентоспособности, способности к инновационному обновлению и привлечению инвестиций; поддержанием все в большей степени конкурентных позиций в мировой экономике за счет качества профессиональных кадров, что требует для обеспечения устойчивого развития роста производительности труда, модернизации и ускоренного развития отраслей, определяющих качество человеческого капитала, превращения среднего класса в доминирующую силу. С другой стороны - жизненно-важными интересами России, в том числе необходимостью формирования научно-технологического комплекса обеспечивающего глобальную специализацию России на высокотехнологичных рынках по ряду приоритетных направлений; структурной диверсификации экономики на основе повышения конкурентоспособности перерабатывающей промышленности; повышения эффективности использования первичных ресурсов (труда, энергоносителей, материалов); повышения качества жизни населения.

Таким образом, при выборе приоритетных направлений развития ОПК во внимание должны быть приняты следующие факторы:

- задачи обеспечения жизненно важных интересов России в военной и гражданской сферах:
- обеспечение обороноспособности в существующей и прогнозируемой системе угроз;
- поиск путей решения энергетической проблемы, учитывая природно-климатические условия России;
- создание скоростного надежного дешевого транспорта, исходя из географических особенностей и территориальных масштабов страны;
- совершенствование средств связи и технологий телекоммуникаций как необходимого условия развития современного высокотехнологичного производства и обеспечения качества жизни населения;
- поддержание экологической чистоты среды жизнедеятельности и др.;
- имеющийся в секторах научно-технический задел, интеллектуальный потенциал и опыт производственного персонала, достигнутый технологический уровень разработок и производимой продукции, подтвержденный реальным присутствием на мировом рынке наукоемкой продукции.

Прогнозные оценки показывают, что во второй половине текущего десятилетия вероятен дальнейший рост объемов экспорта российской продукции военного назначения. Прогнозируется, что в этот период ежегодные объемы российского экспорта превысят отметку в 8 млрд долл. США. Это обусловлено сохранением (наиболее вероятно) или незначительным падением объемов сотрудничества с традиционными зарубежными партнерами и выходом на значительные показатели ряда относительно новых. Прогнозируется в целом сохранение или даже небольшой рост объемов поставок в Южную и Юго-Восточную Азию, а также существенный рост поставок в государства Ближнего Востока, Северной и Латинской Америки. По видам военной техники можно ожидать следующее соотношение объемов поставок в период до 2011 г.: авиационная техника и вооружение – около 50%; военно-морская техника – до 30%; обычные вооружения – до 10%; вооружение ПВО, радиоэлектроника и системы управления – около 8%; боеприпасы – менее 3%.

Формирование прогноза экспорта российской продукции военного назначения на более дальнюю перспективу затруднено в связи с неопределенностью поведения мирового рынка и малого количества долговременных контрактов, срок действия которых заканчивается после 2010 г. Положение усугубляется, кроме того, прогнозируемой на начало следующего десятилетия годов сменой поколения ряда классов вооружений, например, самолетов тактической авиации, бронетанковой техники, планируемым широким выходом на рынок новых видов военной техники, таких как образцы фронтового вооружения на новых физических принципах, боевые беспилотные авиационные комплексы и т.п.

Более того, усиливающееся отставание в технологиях создания ВВСТ (что обусловлено хронической нехваткой финансирования НИОКР, особенно фундаментальных и поисковых) и усиление конкуренции на традиционных для России рынках вооружений со стороны ряда развивающихся государств, активно наращивающих возможности национальной промышленности, в том числе, с использованием технологий, полученных в ходе сотрудничества с Россией, позволяют предполагать маловероятным продолжение роста российского экспорта продукции военного назначения после 2010 г., даже если кризисные явления в ОПК России будут преодолены [2].

В период 2011–2016 гг. прогнозируется тенденция к снижению объемов поставок на мировой рынок российских вооружений. При этом к концу прогнозируемого периода вероятно сохранение объемов экспорта продукции военного назначения на уровне, не ниже достигнутого в настоящее время. Это может быть достигнуто при условии принятия государством комплекса неотложных мер, в первую очередь - финансовых по поддержке научно-технологического и производственного потенциала российского ОПК, а также расширения взаимовыгодного научно-технологического сотрудничества в военно-технической области с ведущими западными государствами.

По экспертным оценкам, до 2025-2030 гг. должны осуществиться 1-2 технологические модернизации ВВСТ, в результате которых на вооружении будут стоять ВВСТ 5-го и возможно 6-го поколений, реализующие современные концепции:

- интегрированных систем разведки, связи, управления, навигационно-временного обеспечения;
- интегрированных систем средств для парирования угроз на суше, в мировом океане, в воздушном и космическом пространстве, универсализации, информатизации, интеллектуализации средств;
- малогабаритных и сверхмалых средств, прежде всего в сфере разведки, связи, управления (робототехника, в том числе микророботы);
- информационно-управляющих, моделирующих, логистических систем, систем обучения и тренажа.

Следующий цикл технологического перевооружения, когда будут реализовываться принципиально новые концепции, прогнозируется на период после 2030 г. (2035-2050 гг.).

В качестве наиболее важной стратегической цели эксперты отмечают задачу остаться на рынке. В ближайшие 5-10 лет позиции России на мировом рынке технологий, продукции

и услуг ОПК можно считать достаточно прочными в области авиации, космоса, систем ПВО, автоматического стрелкового оружия. Что касается дальнейшей перспективы (после 2015 г.), если Россия будет двигаться в фарватере ведущих стран мира, пытаясь преодолеть технологическое отставание по тем направлениям, в которых эти страны занимают лидирующее положение, ее постепенный уход с рынка технологий, продукции и услуг ОПК неизбежен [1].

Россия может остаться на рынке, если будет продвигать и реализовывать научно-технические разработки, находящиеся в настоящее время на начальной стадии и могущие привести к появлению принципиально новых средств вооруженной борьбы и способов их применения. Другими словами, для сохранения в долгосрочной перспективе своих позиций России нужно найти новую технологическую нишу, что не означает отказа от поддержки перспективных, но традиционных направлений в той степени, которая связана с обеспечением обороны и безопасности страны и присутствием на рынке в кратко- и среднесрочной перспективе (до тех пор, пока это не требует слишком больших затрат и приносит прибыль).

По результатам анализа позиций России на мировом рынке наукоемкой продукции и услуг, в числе приоритетных отраслей ОПК могут рассматриваться: авиастроение, ракетно-космическая промышленность, промышленность вооружений и судостроение. Основными индикаторами успешной реализации оптимального варианта технологического развития оборонно-промышленного комплекса промышленности на период до 2025 г. являются:

- безусловное выполнение по срокам, объемам и номенклатуре Государственной программы вооружений на 2007-2015 гг. и последующих перспективных программ на 2020 и 2025 гг.;
- увеличение до 15% доли России на мировом рынке военной авиации (фронтовой, учебно-боевых самолетов и беспилотных летательных аппаратов);
- увеличение доли России до 20-30% мирового рынка военно-транспортной авиационной техники;
- обеспечение доли России на уровне 20% мирового рынка военных кораблей и военно-морской техники;
- обеспечение значимого присутствия России на мировых рынках сухопутных вооружений, включая системы ПВО и радиоэлектронные комплексы различного назначения;
- существенный рост объемов наукоемкой и высокотехнологичной продукции гражданского назначения, выпускаемой предприятиями ОПК, также количества новейших технологий передаваемых в гражданские сектора экономики.

Характеризующийся данными индикаторами вариант технологического развития ОПК представляется оптимальным, в наибольшей степени соответствующим национальным приоритетам научно-технологического развития и долгосрочным задачам в области обеспечения обороны и безопасности. Реализация данного варианта технологического развития сектора определяющим образом зависит от преодоления таких его системных проблем, как:

- несоответствие размера и структуры ОПК, а также уровня технологического развития входящих в него предприятий стоящим перед сектором задачам;
- существенного отставание от мировых лидеров по развитию технологий в большинстве областей, критически важных для разработки и производства перспективных ВСВТ;
- недостаточное использование потенциала ОПК для выпуска наукоемкой и высокотехнологичной продукции гражданского назначения, а также для технологического перевооружения других секторов экономики.

В соответствии с реализуемыми до 2025-2030 гг. концепциями в числе доминирующих технологических направлений можно назвать:

Основные направления и задачи развития ОПК, в том числе технологического, сформулированы в таких документах, как «Основы политики Российской Федерации в области развития оборонно-промышленного комплекса на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу», «Основы военно-технической политики Российской Федерации на период до 2015 г. и дальнейшую перспективу», а также в ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса



Российской Федерации на 2007-2010 годы и на период до 2015 года». Соответственно, решение этих задач и достижение запланированных значений соответствующих индикаторов является необходимым условием реализации благоприятного варианта технологического развития оборонно-промышленного комплекса.

Еще одним условием реализации благоприятного варианта технологического развития ОПК является достижение результатов, запланированных в рамках таких, формально не имеющих военной направленности, федеральных целевых программ, как ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы», ФЦП «Национальная технологическая база» на 2007-2011 гг., ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008 - 2015 годы и ФЦП «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 гг. и на период до 2015 года». Важность этих ФЦП объясняется тем обстоятельством, что получаемые в их рамках научно-технические результаты и создаваемые технологии также будут использованы для решения задач технологического развития ОПК.

Достижение конечных целей технологического развития ОПК и преодоление существующих в этой области системных проблем предполагают решение следующих основных задач:

- образование интегрированных структур, создание центров компетенции по основным направлениям научно-технологического развития ОПК, в том числе на базе территориально-производственных кластеров;
- создание высокоэффективной системы корпоративного управления интегрированными структурами в ОПК и смежных областях;
- определение основных направлений технологической модернизации и развития научно-технического и производственного потенциала интегрированных структур ОПК, разработка соответствующих долгосрочных корпоративных стратегий и развертывание работ по их реализации;
- комплексная модернизация, реконструкция и техническое перевооружение предприятий ОПК;
- обеспечение сектора инвестициями, необходимы для осуществления технологической модернизации и освоения всего жизненного цикла производства перспективных образцов ВСВТ, а также конкурентоспособной наукоемкой и высокотехнологичной продукции гражданского назначения;
- разработка, дальнейшее развитие и освоение важнейших технологий для обеспечения создания конкурентоспособной продукции военного и гражданского назначения;
- проведение гибкой политики международного сотрудничества, сочетающей закупки комплектующих и технологий у мировых лидеров производства соответствующих систем и агрегатов, участие в технологических цепочках зарубежных производителей, вхождение в стратегические альянсы и совместные проекты со странами, создающими национальную оборонную промышленность;
- разработка перспективных проектов основных типов ВСВТ и новых конкурентоспособных видов продукции гражданского назначения;
- законодательное и нормативно-правовое обеспечение развития ОПК;
- создание заново системы подготовки и переподготовки кадров для ОПК и смежных производств.

Для достижения конечной цели технологического развития ОПК, связанной с сохранением за Россией статуса одного из мировых лидеров в области военно-технического сотрудничества необходимо дополнительное решение следующих задач:

- эффективный выбор рыночных ниш (продуктовых и географических) для позиционирования ВСВТ российского производства;
- обеспечение конкурентоспособности по отношению к продукции иностранных производителей в выбранных для освоения нишах мирового рынка ВСВТ;

- завоевание не позднее 2015-2020 гг. технологического лидерства на относительно открытых зарубежных рынках ВСВТ в выбранных для позиционирования рыночных нишах;
- установление и обеспечение достижения целевых ориентиров продаж в соответствующих сегментах мирового рынка ВСВТ;
- реализация активной и гибкой политики продвижения продукции ОПК военного назначения на экспорт.

Итак, технологическое развитие оборонно-промышленного комплекса осуществляется на основе реализации проектного подхода при абсолютно доминирующей роли государства. С учетом существующих стартовых условий и тенденций, а также происходящих в настоящее время в ОПК и смежных областях процессов, это позволяет оценить вероятность реализации оптимального варианта технологического развития данного сектора российской экономики как достаточно высокую, но связанную с большим числом рисков и неопределенностей различного рода. Достижение технологического лидерства на некоторых сегментах глобального рынка ВСВТ означает, что Россия сможет предложить такой набор конкурентных преимуществ, базирующихся на использовании технологий новейших укладов, что сможет как минимум на равных конкурировать еще с двумя-тремя странами, также добившимися на этом сегменте рынка технологического лидерства за счет реализации другого набора конкурентных преимуществ.

#### Библиографический список

1. Калинина Н., Козюлин В. Глиняные ноги российского ОПК // Индекс безопасности. Т. 15. №3-4.
2. Страхов А.И. Социально-экономическое положение – предпосылка безопасности страны // Экономист. 2003. № 1. С.25–30.

УДК 620.9:334.757(470+571)

### ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ КОРПОРАЦИИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

*К.И. Шевченко<sup>1</sup>*

### POWER CORPORATIONS OF RUSSIA: PROBLEMS, TENDENCIES, PROSPECTS

*К.И. Shevchenko*

*Ключевые слова: энергетические корпорации, реструктуризация, инвестиционная активность, национальная безопасность, региональный энергетический рынок.*

*Keywords: power corporations, re-structuring, investment activity, national safety, the regional power market.*

Глобализация мировой экономики ведет к усилению конкуренции на региональных рынках энергоресурсов, укрупнению региональных энергетических рынков и, как следствие, увеличению масштабов операций мировых нефтегазовых лидеров. Данная тенденция приводит к консолидации активов отрасли, что обусловлено возрастающими потребностями в ресурсах (технических, технологических и материальных), необходимых для разработки новых месторождений, возможностью снижения операционных издержек по всей технологической цепочке: в разведке, добыче, переработке и сбыте.

Процесс консолидации активов в полной мере затрагивает Россию. Существуют два сценария изменения структуры энергопотребления в мире. В соответствии с первым из них, консервативным, природный газ будет постепенно завоевывать позиции по мере того, как

---

<sup>1</sup> Шевченко Ксения Игоревна – студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

потребление нефти начнет сокращаться. Но после газовой паузы элемент неопределенности повышается, т.к. новые технологии будут стремительно завоевывать позиции.

Второй сценарий рассматривает более революционные изменения в энергопотреблении. В соответствии с ним, уже в ближайшие десятилетия будет реализован потенциал развития водородной экономики. Если пройдет прорыв в водородных технологиях, то традиционные источники энергии быстро отступят под натиском топливных ячеек. В этом случае с 2025 года начнется значительное сокращение потребления нефти – задолго до того, как ее запасы подойдут к концу. Радикальные изменения в технологиях позволят изменить сложившуюся структуру энергетического бизнеса.

Энергетические корпорации занимают значительное место в системе рыночного взаимодействия. Относительно небольшое снижение объемов производства энергетических корпораций указывает на то, что они выполняют стабилизирующую функцию, через эффект мультипликатора в определенной степени смягчая флуктуации экономики. Устойчивое положение в экономике и меньшая подверженность основных фондов моральному износу позволяет рассматривать энергетические корпорации как фундамент восстановления экономической активности после спада, если в этот период не произошло снижения их производственной мощности в результате физического износа.

В условиях резкого падения инвестиционной активности, структурных изменений в экономике энергетические корпорации могут выполнять функции резерва, выступая источником либо финансирования национального воспроизводственного комплекса, либо коммерческого кредитования, если будут находиться в руках государства.

Историческая специфика Российского государства обуславливает еще одну функцию энергетических корпораций – обеспечение национальной безопасности. Хотя электроэнергетика, газовая промышленность, нефтепроводной транспорт не имеют прямого оборонного значения с точки зрения мобилизации войск для их снабжения, от этих отраслей зависит национальная безопасность.

Вокруг таких интегрированных структур будет формироваться некая хозяйственная среда, обеспечивающая их жизнедеятельность и которая будет также обеспечивать развитие рыночной инфраструктуры, оптимизировать товарно-финансовые потоки.

Успешность в проведении реструктуризации зависит, как показало ознакомление с опытом ее осуществления, наличия соответствующего организационно-методического обеспечения, следуя которому каждое предприятие в соответствии со своей спецификой формирует такую производственную структуру, которая способствовала бы созданию жизнеспособной эффективно функционирующей хозяйствующей организации. В отечественной литературе этому вопросу посвящено довольно значительное количество работ. Но в них, в большинстве своем, не даются подходы к выбору направлений реструктуризации в зависимости от состояния предприятия, отсутствует изложение комплексного подхода. В них также не прослеживаются взаимосвязи интересов государства, региона и предприятий в проведении реструктуризации. В то же время совершенно ясно, что без установления этих взаимосвязей реструктуризация не достигнет своих целей.

Активным началом в проведении реструктуризации является целеустремленность собственника, поддержка коллектива. Но в то же время без должного внимания со стороны федеральных и региональных властей процесс реструктуризации может усложниться и затормозиться.

Гипердинамичное развитие топливно-энергетического комплекса РФ обуславливает пристальное внимание к проблемам эффективности развития НПК. Под эффективностью развития мы понимаем выражение степени рациональности приемлемых способов организации производства и труда, комплексного использования факторов производства и рыночных методов хозяйствования в условиях рыночной энтропии. Она описывает характер механизма трансформации ресурсов в целом, в первую очередь энергоресурсов, в готовую продукцию с одной стороны, формы и методы реализации продукции – с другой. В первом случае это связано с технологической и экономической эффективностью производства, а во втором случае

– с эффективностью проведения маркетинговой политики, умением предприятия учитывать факторы, относящиеся к реализации законов товарного обмена. Вместе с тем рассмотрение экономической эффективности развития предприятия НПК следует рассматривать не только в связке с факторами, но и с затратами, вызванными социальными и экономическими факторами. Это обуславливается тем, что такие социальные аспекты как заработная плата, установление соответствующего режима трудового процесса, отдых и т.д. непосредственно влияют на повышение производительности труда, а, следовательно, и на расширение получаемого экономического эффекта. Совокупность экономических и социальных аспектов деятельности хозяйственной структуры выражает более общее и целостное состояние – социально-экономическую эффективность, а ее оценку следует производить с учетом ряда показателей [1].

Практическим инструментом соблюдения интересов компании и ее структур, по нашему мнению, выступает оптимизация связанных между собой функций управления – планирования, организации, координации, активизации и контроля. Эффект этой взаимосвязи и взаимодействия, как показало исследование этого вопроса, не равнозначен сумме локальных эффектов, получаемых от осуществления той или иной функции управления. Оптимизацию в этом случае мы трактуем как достижение наилучшего варианта взаимосвязей и взаимодействия функций управления, позволяющего достигнуть оптимального состояния управляемого объекта с позиций достижения наилучших экономических, производственных и социальных показателей развития интегрированного комплекса.

Сформулируем ряд требований по ведению реструктуризации предприятий НПК:

- выделение функций управления, влияющих на достижение стратегических целей;
- детерминация функций, определяющих корпоративный характер компании (финансово-экономические и организационно-управленческие аспекты, обуславливающие корпоративность системы);
- определение «центробежных» и «децентробежных» мотиваций деятельности хозяйствующих структур с целью усиления корпоративности системы и реализации общекорпоративной системы;
- отбор наиболее рациональных методов реструктуризации;
- достижение отлаженности правил взаимодействия управления между управляющей компанией и хозяйствующими структурами, входящими в нее.

На наш взгляд, целесообразно обратиться к вопросу эффективности управления НПК на уровне мезопропорций. Регионы России весьма активно формализуют нормативно-правовую базу энергетических корпораций в целях обеспечения промышленности и населения электрической и тепловой энергией, эффективного использования систем магистральных нефтегазопродуктов, нефтепродуктопроводов и т.п. В 2010 г. потребление электроэнергии по России в целом составило 1 045 млрд кВт·ч. Вопрос о том, чему отдать приоритет (конкурентной или монопольной структуре рынка), обсуждается учеными-экономистами давно, однако однозначного ответа до сих пор не получено. Реформирование электроэнергетики, газовой промышленности, железнодорожного транспорта, нефтепродуктопроводного транспорта следует проводить с учетом национальных интересов и опыта аналогичных реформ, накопленного другими странами.

Формализуем иерархическую модель приоритетных задач нефтепродуктового комплекса на мезоуровне:

- удовлетворение потребностей хозяйствующих субъектов данного региона, а также других потребителей нефтепродуктами в соответствии с их доходами и потребительскими предпочтениями;
- согласование разноплановых экономических интересов продавцов и покупателей на основе эквивалентно-возмездных форм рыночных отношений;
- определение количественных и качественных пропорций в структуре спроса и предложения на нефтепродуктовом рынке и регулирование цен.

Несовершенство официальной российской статистики по потреблению нефтепродуктов приводит к существенному разбросу данных, эксплицируемых различными источниками при характеристике их отгрузки с НПЗ на внутренний рынок. Так, данные Минэнерго, Госкомстата и нефтяных компаний по этим позициям существенно разнятся. Для нефтяников это один из способов ухода от выплаты налогов, а также путь к устранению препятствий форсирования экспорта [2]. «Нефтяное» лобби выступает одним из наиболее влиятельных в России, поэтому «серые» продажи дистиллятов и практика картельного ценообразования на данных рынках остаются неотъемлемой частью современной российской экономики, что приводит к существенным пробелам в российской статистике потребления нефтепродуктов. К основным проблемам в этой связи относятся:

- практика продаж нефтепродуктов внутри непрозрачной структуры вертикально интегрированных нефтяных компаний;
- «серая» торговля нефтепродуктами, в частности, в регионах России, граничащих с бывшими советскими республиками (это относится как к нелегальному экспорту нефтепродуктов на более рентабельные западные рынки через страны СНГ и Балтии, так и импорту дистиллятов из Беларуси, Азербайджана, Казахстана и Украины, где цены на нефтепродукты ниже, чем в России;
- нелегальный забор нефтепродуктов (до 10% от общего объема прокачиваемых через систему дистиллятов).

Репрезентативным для исследования роли нефтепродуктового комплекса в социально-экономическом развитии и его места в системе экономико-образующих сфер региона является Южный федеральный округ, наличием в нем транзитного потенциала и превалирования в регионе отраслей агропромышленного комплекса и рекреационных зон общенационального значения.

Хозяйственная практика ПРС, начавших реформирование энергетических корпораций, особенно тех, где реформы имели радикальный характер, подтверждает тенденцию монополизации рынка с последующим созданием дефицита товаров и многократным ростом цен. Так, например, реформы в электроэнергетике в штате Калифорния в конце 2000 г. привели к кризису, в результате которого розничные цены на электроэнергию выросли втрое. Такое развитие событий повлекло за собой существенную корректировку самих реформ, проявившуюся в усилении контроля за данной сферой со стороны государства.

Для энергетических корпораций характерно наличие уникальных технологически связанных систем, охватывающих магистральными сетями базовую часть национального производственного комплекса России, к которой относят газовый комплекс, электроэнергетику и железнодорожный транспорт. Разрыв этих связей может привести не только к снижению эффективности ТЭК, но и к негативным экологическим последствиям и подрыву энергетической безопасности страны. Трансформацию энергетических корпораций как главной составляющей ТЭК правомерно реализовывать в режиме саморегулирования внутрикорпоративной конкуренции путем выбора оптимальных форм и методов функционирования экономических и технологических структур при сохранении системной целостности и повышении их конкурентоспособности.

Итак, рыночная модель предполагает активное участие государства в экономических процессах для обеспечения стабильности рыночной системы в целом, а от государства зависит сохранение самой рыночной системы. Ориентиром при трансформации энергетических корпораций служит принцип обеспечения энергетической безопасности. Национальная безопасность предполагает сохранение территориальной целостности, что особенно актуально для государств, занимающих огромные территории, таких как Россия.

#### Библиографический список

1. Лавровский И.К. Эволюция экономических формаций: через однополярность к децентрализованному планированию // Экономическая наука современной России. 2008. №4.
2. Куликов В. О «болевых точках» социально-экономического развития России // Российский экономический журнал. 2009. №1–2.

## РЕФЕРАТЫ

УДК 338.46:378

**Берлин С.И., Семендуев В.И., Цыбулина Д.Н., Снаговская Ф.Н.** Современные тенденции развития рынка образовательных услуг // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

Кризис административно-командной системы регулирования и масштабные социально-экономические преобразования в России обуславливают коренные изменения в национальной системе образования всех уровней. Предварительный анализ более чем десятилетнего периода реформирования не позволяет однозначно определить текущее развитие образовательной отрасли как целенаправленное, концептуально обоснованное и эффективно регулируемое. Экспертные опросы и консультации, а также собственные оценки авторов позволяют интерпретировать анализируемые процессы скорее как стихийную, разнонаправленную, медленную адаптацию субъектов системы (государственных органов, государственных и негосударственных учебных заведений, учащихся, работодателей). В этой ситуации объективным выглядит возникновение как позитивных (конструктивных), так и негативных (деструктивных) результатов тех или иных тенденций.

Crisis of command system of regulation and scale social and economic transformations to Russia cause basic changes in a national education system of all levels. The preliminary analysis more than the ten years' period of reforming does not allow to define unequivocally current development of educational branch as purposeful, conceptually proved and effectively regulated. Expert interrogations and consultations, and also own estimations of authors allow to interpret analyzed processes more likely as spontaneous, different directed, slow adaptation of subjects of system (the state bodies, the state and not state educational institutions, pupils, employers). In this situation occurrence both positive (constructive), and those negative (destructive) results or other tendencies looks objective.

УДК 338.2

**Боштек А.А.** Институциональное проектирование системы управления рисками и его этапы // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

В работе проанализированы институциональные аспекты, сопровождающие укоренение системы управления рисками в организационной среде предприятия. Определены и раскрыты этапы институционального проектирования системы управления рисками, а также приведены оптимальная институциональная основа СУР и схема представления отчетности по основным рискам.

We analyzed the institutional aspects that accompany the establishment of risk management in the organizational environment of the enterprise. Identified and disclosed to the stages of institutional design of risk management, and provides an optimal institutional framework for the URA scheme and reporting on key risks.

УДК 347.27:336.77

**Бублик Ю.Н.** Нормативно-правовое регулирование ипотечного кредитования // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

Исследовано нормативно-правовое регулирование ипотечного кредитования в Российской Федерации. Определены регламентирующие ипотечное кредитование документы, которые разрабатываются на федеральном, региональном и местном уровнях власти.

The article explores the reader normative and legal regulation of mortgage lending in the Russian Federation. Defined on mortgage lending instruments being developed at the Federal, regional and local levels of Government.

УДК 378:331

**Вукович М.Д., Рудченко К.М.** Особенности выбора профессии молодыми специалистами // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

Исследованы, складывающаяся на современном рынке труда противоречия между рынком образовательных услуг и реальным сектором экономики. Доказано, что для его преодоления высшим учебным заведениям необходимо, во-первых, формировать у абитуриентов осознанный выбор профессии, во-вторых, гибко реагировать на востребованность специалистов на рынке труда.

Are investigated, developing on a modern labour market of the contradiction between the market of educational services and real sector of economy. It is proved, that for its overcoming it is necessary for higher educational institutions to form, first, at entrants the realised choice of a trade, secondly, flexibly to react to a demand of experts on a labour market.

УДК 336.22:656(470+571)

**Георгиев Б.В., Юмашева Е.В.** Совершенствование механизма налогообложения транспортных средств в России // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

В статье рассматривается процесс администрирования транспортного налога в России. Выявляются проблемы функционирования налога: большие задолженности, высокие издержки, связанные со сбором платежей. Приводится путь возможного выхода из сложившейся ситуации, связанный с изменением характера налогообложения: переложить соразмерно транспортный налог на акциз на нефтепродукты. Проводится анализ плана Правительства РФ об изменении транспортного налогообложения. Автор приходит к выводу, что в соответствии с вышеприведенным планом существенно возрастет налоговая нагрузка на автовладельцев.

The article discusses the process of administration of the transport tax in Russia. Identified problems in the functioning of the tax: the large debt, high costs associated with collecting payments. Provides a possible way out of the situation associated with the change in the nature of taxation: to shift in proportion to the transport tax on the excise tax on petroleum products. The analysis plan for the Russian Government to change transport taxation. The author concludes that, in accordance with the above plan to increase significantly the tax burden on car owners.

УДК 338.24:339.137.2

**Горланова А.Э.** Корпоративная культура как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

В работе особое внимание уделено проблеме формирования, развития и регулирования корпоративной культуры на предприятии. Исследованы ключевые аспекты совершенствования корпоративной культуры как фактора повышения конкурентоспособности предприятия. Рассмотрен вопрос развития факторов лояльности сотрудников на предприятии.

A special attention is paid to the formation, development and management of corporate culture at the company. Investigate key aspects of improving the corporate culture as a factor in improving enterprise competitiveness. The question of the factors of employees' loyalty to the company.

УДК 351.83

**Дедкова И.Ф., Шаристова О.Г.** Эстетические условия труда как фактор повышения работоспособности персонала // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

Статья посвящена эстетическим условиям труда рабочих помещений и рабочего места. Рассмотрено влияние условий труда на его эффективность. Приведены основные требования, соблюдение которых, приведет к повышению работоспособности персонала и, как следствие, успешному функционированию и развитию предприятия.

The article is devoted to aesthetic conditions of workers in the premises and the workplace. The influence of working conditions on its effectiveness. The basic requirements, compliance with

УДК 331.5(470+571)

*Заикина А.С.* Особенности формирования и развития механизма рынка труда в России // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

В статье рассмотрены вопросы совершенствования и развития механизма рынка труда России. Уточнена и раскрыта взаимосвязь понятий: безработица, занятость населения. Рассмотрен вопрос о разработке региональных программ содействия занятости населения на основе программно-целевого метода на примере Краснодарского края.

The article deals with issues of improvement and development mechanism of the labor market in Russia. Clarified and disclosed the relationship of concepts: unemployment, employment. The question of developing regional programs to promote employment of the population on the basis of program-target method on the example of Krasnodar territory.

УДК 658.1

*Калинин Д.Д.* Проект и процесс слияния и поглощения // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

В статье рассматриваются факторы, влияющие на механизм М&А, степень влияния факторов на эффективность сделок слияний и поглощений, факторы, ограничивающие деловую активность российских компаний, структура расходной части проекта М&А, структура расходной части инвестиционного проекта, основные элементы, определяющие фактор времени как критичный показатель для сделки М&А, сроки реализации проекта слияния и поглощения, сроки реализации инвестиционного проекта.

In article the factors influencing the mechanism M&A, degree of influence of factors on efficiency of transactions of merge and absorption are considered, factors limiting commercial activity of the Russian companies, structure of an account part of the project M&A, structure of a part of the investment project, basic elements defining the factor of as a critical indicator for the transaction M&A, terms of realization of the project of merge and absorption, terms of realization of the investment project.

УДК 331.105.22:658

*Кириллова О.Г.* Роль руководителя в повышении конкурентоспособности предприятия // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

Проведен сравнительный анализ в подходах деятельности топ-менеджера и руководителя-лидера. Для эффективного обучения современного руководителя-лидера рассматривается процесс обучение действием, предложена модель оценки компетенций руководителя-лидера. Доказано, что совершенствование высокого уровня профессионализма руководителя является одним из ключевых факторов обеспечения высокой конкурентоспособности организации.

A comparative analysis of approaches of top-manager and head-Chairman of the leader. For effective teaching of modern head-leader be regarded the process of learning by doing, a model of competency assessment manager-lidera. Proved that the improvement of the high level of professionalism of the head is a key factor in ensuring competitiveness of the Organization.

УДК 332.012.33

*Кирова О.Е.* Государство как генератор институциональной среды на примере развития моногородов // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

Рыночная экономика не совместима с директивным планированием, однако институциональный подход определяет роль государственного участия гораздо шире. На примере моногородов показано, что для перехода российской экономики на путь подлинного развития необходимо трехстороннее взаимодействие государства, бизнеса и общества.

The market economy isn't compatible to directive planning, however the institutional approach defines a role of the state participation much more widely. On an example of single-industry



town, it is shown that for transition of the Russian economy to a way of original development tripartite interaction of the state, business, and society is necessary.

УДК 001.895:37

**Лях Е.С., Синкевич М.В.** Инновационные механизмы государственного финансирования образования // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

В результате модернизации российская система образования как один из важнейших элементов социально-экономического развития страны должна превратиться в сферу привлекательную и открытую для инвестиций. Инвестиции общества в образование будут обусловлены в первую очередь эффективностью бюджетного финансирования данной сферы. Без внедрения новых финансовых механизмов нельзя обеспечить приток в образование дополнительных внебюджетных средств. Главным условием инвестирования государства в образование должно стать повышение его кадрового потенциала, обеспечивающего высокое качество образования и внедрение инновационных образовательных технологий. /

As a result of modernization, Russian education system is one of the most important elements of socio-economic development must become an attractive area open for investment. Investing in the education will be driven primarily by the efficiency of budgetary financing of this sphere. Without the introduction of new financial mechanisms we cannot ensure an increasing investment flow in the form of additional non-budgetary funds. The main condition of the government investing in education should be its improvement in the field of human resource potential, providing high quality education and an introduction of innovative educational technologies.

УДК 339.187.62

**Мамонова М.А.** Современное состояние российского рынка лизинга как финансового института // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

В статье рассматривается современное состояние рынка лизинговых услуг как финансового института, приводится динамика развития рынка лизинга за 2008-2010 гг. Также в статье проводится анализ основных условий лизинговых сделок в различных компаниях и их сравнение.

The article discusses the current state of the leasing market as a financial institution, provides the dynamics of the leasing market for 2008-2010 years. Also, the article analyzes the main conditions of leasing transactions in various companies and their comparison.

УДК 346.233.62

**Махнина Е.Н.** Государственное финансирование инновационной деятельности в российской экономике // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

В данной статье рассмотрены основные методы, формы финансирования инновационной деятельности предприятий государством. Методы финансирования представлены схематически. Также описаны субъекты научно-исследовательской деятельности, при прямом государственном финансировании НИОКР, нуждающимися в прямой государственной поддержке. Актуальность темы объясняется тем, что инновационная деятельность приобретает особую роль в современной рыночной экономике. Ускорение научно-технического прогресса коренным образом изменяет как промышленную, так и социальную структуру индустриально развитых стран, формируя новые сферы труда и сокращая или существенно видоизменяя существующие.

This article discusses the basic techniques, forms of financing innovative activities of enterprises by the state. Financing methods are shown schematically. We also describe the subjects of research, with direct public funding of research in need of direct government support. Relevance of the topic due to the fact that innovation becomes a special role in the modern market economy. Acceleration of scientific and technological progress are profoundly changing both industrial and social structure of the industrialized countries, creating new areas of labor and reducing or substantially modifying the existing ones.

УДК 330.131.7:330.322

**Никоненко Е.Е.** Инвестиционные риски в национальной экономике // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

В статье в систематизированном виде изложены совокупность факторов, определяющих приток инвестиций в страну и отток капиталов, и темпы экономического развития страны. Приведен перечень задач, которые необходимо решить для предотвращения негативных последствий экономики и минимизации инвестиционных рисков.

In article in the systematized kind set of the factors defining inflow of investments into the country and outflow of capitals, and rates of economic development of the country are stated. The list of problems which are necessary for solving for prevention of negative consequences of economy and minimization of investment risks is resulted.

УДК 338.24

**Пантязева А.А.** Социальный потенциал модернизации российской экономики: взгляд с позиций теоретико-методологического синтеза // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

Исследованы вопросы оптимизации методологических подходов к определению сущности и эффективности использования социального потенциала, по мнению автора, определяет современную философию взаимодействия государства, бизнеса и общества с учетом общественных ожиданий и общепринятых морально-нравственных ценностей. Доказано, что ориентация российской экономики на инновационный путь развития, на модернизацию предполагает в качестве одного из стратегических ориентиров повышение социальной устойчивости российского общества, выход его на международные стандарты благосостояния. В связи с этим возрастает роль и значение социального потенциала, от рационального использования которого во многом зависит обеспечение устойчивой положительной динамики социально-экономического развития.

Questions of optimisation of methodological approaches to definition of essence and efficiency of use of social potential, according to the author are investigated, defines modern philosophy of interaction of the state, business and a society taking into account public expectations and the standard moral values. It is proved, that orientation of the Russian economy to an innovative way of development, to modernisation assumes as one of strategic reference points increase of social stability of the Russian society, its exit on the international standards of well-being. In this connection the role and value of social potential on which rational use maintenance of steady positive dynamics of social and economic development in many respects depends increases.

УДК 658.1:336.1

**Русак А.А.** Институциональные аспекты управления денежными потоками компаний // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

В статье рассмотрены институциональные аспекты анализа денежных средств, дана последовательность оценки денежных потоков. Также выявлена взаимосвязь тенденции изменения денежных потоков с экономической и финансовой устойчивостью организации, предложены меры по оптимизации денежных потоков.

The article considers the institutional aspects of the analysis of money, given a sequence of estimates of cash flows. Also revealed the relationship trends in cash flows from the economic and financial stability, proposed measures to optimize cash flow.

УДК 338:245(470+571)

**Шевченко И.В., Нежигай А.В.** Перспективы развития российского оборонного промышленного комплекса // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

Общим условием реализации благоприятного варианта технологического развития ОПК является перевод российской экономики на инновационный путь развития. В частно-

сти, необходимым условием является проведение государством глубокой реструктуризации оборонно-промышленного комплекса, обеспечение высоких темпов развития отечественной науки и образования, смежных отраслей.

The general condition of realisation of a favorable variant of technological development DIC is transfer of the Russian economy into an innovative way of development. In particular, a necessary condition is carrying out by the state of deep re-structuring of an defensive-industrial complex, maintenance of high rates of development of domestic science and education, allied industries.

УДК 620.9:334.757(470+571)

**Шевченко К.И.** Энергетические корпорации России: проблемы, тенденции, перспективы // Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.

Национальный рынок является надежным фундаментом высокоразвитой и независимой экономики. На смену гипертрофированной сырьевой экспортно-ориентированной модели должна прийти модель развития экономики, несущей конструкцией которой служат национальное производство и внутренний рынок. Мировой рынок необходим, но он является производным от внутреннего рын// Экономика устойчивого развития. 2011. № 6.ка, органически дополняя и укрепляя его. Переориентация энергетических корпораций на внутренний рынок позволяет сформировать в стране менее уязвимую к мировым потрясениям экономику, способную быстро и с минимальными потерями адаптироваться к новым рыночным условиям.

The national market is the reliable base of advanced and independent economy. On change of the hypertrophied raw export-focused model the model of development of the economy should come, as a bearing which design national manufacture and home market serve. The world market is necessary, but it is derivative of home market, integrally supplementing and strengthening it. Reorientation of power corporations to home market allows to generate in the country less vulnerable to world shocks the economy capable quickly and with the minimum losses to adapt for new market conditions.

**К СВЕДЕНИЮ АВТОРОВ  
ЖУРНАЛА «ЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ»**

1. Для опубликования статьи в журнале в редакцию необходимо представить:
  - рецензию;
  - электронный вариант статьи: на электронном носителе (диск RW) и по электронной почте в виде RAR-архива (название файла должно совпадать с фамилией первого автора на русском языке); статья должна быть набрана в текстовом редакторе Word 1997-2003 в формате A4 через 1 интервал гарнитурой Times шрифтом размером 12 пт, абзацный отступ – 1 см; на титульной странице должны быть указаны индекс УДК, название статьи и список авторов на русском и английском языках, приведены аннотация и ключевые слова на русском и английском языках;
    - сведения об авторах (фамилия, имя, отчество, место работы, должность, ученая степень, звание, домашний и служебный адреса, телефоны, e-mail); наименование кафедры и вуза приводятся полностью (если авторов несколько, нужно указать лишь один e-mail).
2. Объем статьи не должен превышать 10 страниц машинописного текста, включая таблицы (размером 10 пт), рисунки и библиографический список (не более 10 источников).
3. Редакция принимает статьи в формате Microsoft Word. Для записи формул следует применять только редактор формул MathType (в том числе для внутритекстовых формул и переменных). Нумеруются только те формулы, на которые есть ссылки. Выключенные в отдельную строку формулы являются равноправными элементами предложения, поэтому они должны завершаться соответствующими знаками препинания. Рисунки должны быть выполнены четко, в формате, обеспечивающем ясность передачи всех деталей. Рисунки и таблицы должны иметь сквозную нумерацию. Подрисуночные подписи набираются шрифтом размером 10 пт. Таблицы должны иметь тематические заголовки; допускаются только общепринятые сокращения. Следует использовать единицы измерения в соответствии с Международной системой (СИ).
4. Библиографический список дается в порядке упоминания шрифтом размером 10 пт. В тексте должны быть ссылки в квадратных скобках только на опубликованные материалы.

*Редколлегия рукописи, а также диски не возвращает. Точка зрения редакции может не совпадать с мнением автором публикуемых материалов. Редакция оставляет за собой право менять заголовки, сокращать тексты статей и вносить в них необходимую правку без согласования с авторами. Несоблюдение правил оформления рукописи и компьютерного набора задерживает ее публикацию.*

**Адрес редакции:**

350018, Краснодарский край, г. Краснодар,  
ул. Сормовская, 3, оф. 55  
журнал «Экономика устойчивого развития»  
e-mail: [ekorazvitie@yandex.ru](mailto:ekorazvitie@yandex.ru)  
сайт: [www.e-stdevel.narod.ru](http://www.e-stdevel.narod.ru)

Региональный научный журнал  
**ЭКОНОМИКА  
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

**Над номером работали:**

Г.Г. Вукович, С.Н. Трунин, Е.Г. Гузиев

Подписано в печать 22.06.2011. Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Печать цифровая. Гарнитура «Таймс».

Уч.-ид. л. 15,5. Усл. печ. л. 7,21. Тираж 250 экз. Заказ №

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре  
Кубанского государственного университета  
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.

